



**НАУКОВІ ЗАПИСКИ
НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ»
СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»**

Серію засновано 08.09.1999 р.

№ 6(34)

Науковий журнал

Острого
Видавництво Національного університету «Острозька академія»
2017

Науковий журнал «Наукові записки Національного університету «Острозька академія» серія «Економіка»»

Заснований 08.09.1999 року Національним університетом «Острозька академія».
Свідectво про державну реєстрацію КВ № 21245-11045Р від 12 березня 2015 р.

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу Міністерства освіти і науки України № 515 від 16 травня 2016 р.

Журнал зареєстровано в Міжнародному центрі періодичних видань
(ISSN International Centre. Paris, France): ISSN 2311-5149 (друкований).

Журнал включено до міжнародних наукометричних баз і каталогів наукових видань:

INDEX COPERNICUS, <http://jml.indexcopernicus.com>;

EBSCO Publishing, Inc., США, сайт: www.ebscohost.com;

DOI, <https://doi.org>;

Російський індекс наукового цитування (РІНЦ), Російська наукова електронна бібліотека, сайт: http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37741;

Googl Академія, <https://scholar.google.com.ua>;

Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського, Україна, сайт: <http://nbuv.gov.ua>.

*Друкується за ухвалою вченої ради Національного університету «Острозька академія»
Протокол № 3 від 28 вересня 2017 року.*

Засновник журналу: Національний університет «Острозька академія»;

Видавець: видавництво Національного університету «Острозька академія».

Редакційна рада:

Козак Л. В. (д. е. н., доц., головний редактор);

Дем'янчук О. І. (к. е. н., доц., заступник головного редактора);

Шулик Ю. В. (адміністратор);

Аверкіна М. Ф. (д. е. н., проф., Острог, Україна);

Бранч Джон (д. е. н., Ann Arbor, Мічиган, США);

Власюк А. П. (д. тех. н., проф., Острог, Україна);

Дзеканський Павел (д. ф. б., Островець Швентокшиський, Польща);

Шебеко К. К. (д. е. н., проф., Пінськ, Білорусь).

Editorial council:

Kozak L. V. (PhD, docent, editor-in-chief);

Demianchuk O. I. (PhD, docent, deputy editor-in-chief);

Shulyk Y. V. (PhD, administrator-in-chief).

Averkina M. F. (PhD, prof. (Ostroh, Ukraine);

John Branch (PhD, Ann Arbor, Michigan, USA);

Vlasyuk A. P. (PhD, prof. (Ostroh, Ukraine);

Pawel Dziekański (PhD, Ostrowiec Świętokrzyski, Poland);

Shebeko K. K. (PhD, prof., Pinsk, Belarus).

Редакційна колегія:

Вітлінський В. В. (д. е. н., проф., Київ, Україна);

Гарі Кук (д. е. н., проф., Ліверпуль, Великобританія);

Карлін М. І. (д. е. н., проф., Луцьк, Україна);

Кнейслер О. В. (д. е. н., доц., Тернопіль, Україна);

Кондратенко Н. О. (д. е. н., проф., Харків, Україна);

Кривицька О. Р. (к. е. н., доц., Острог, Україна);

Левицька С. О. (д. е. н., проф., Рівне, Україна);

Мамонтова Н. А. (д. е. н., проф., Острог, Україна);

Матвійчук А. В. (д. е. н., проф., Київ, Україна);

Нелеп В. М. (д. е. н., проф., Острог, Україна);

Новоселецький О. М. (к. е. н., доц., Острог, Україна);

Олак Антоні (хабілітований доктор економіки, професор факультет управління Люблінської політехніки, Люблін, Польща);

Пауло Реіс Мурао (доктор економіки факультет економіки університету Мінью, Брага, Португалія);

Тарангул Л. Л. (д. е. н., проф., Ірпін, Україна);

Ткаченко Н. В. (д. е. н., проф., Черкаси, Україна);

Топішко І. І. (к. е. н., доц., Острог, Україна);

Яворська Т. В. (д. е. н., проф., Львів, Україна);

Харчук Ю. Ю. (к. е. н., ст. викл., Острог, Україна).

Editorial board:

Vitlinskiy V. V. (PhD, prof., Kyiv, Ukraine);

Gary Cook (PhD, prof., Liverpool, United Kingdom);

Karlin M. I. (PhD, prof., Lutsk, Ukraine);

Kneisler O. V. (PhD, docent, Ternopil, Ukraine);

Kondratenko N. O. (PhD, prof., Rivne, Kharkiv, Ukraine);

Kryvytska O. R. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine);

Levytska S. O. (PhD, prof., Rivne, Ukraine);

Mamontova N. A. (PhD, prof., Ostroh, Ukraine);

Matviichuk A. V. (PhD, prof., Kyiv, Ukraine);

Nelep V. M. (PhD, prof., Ostroh, Ukraine);

Novoseletskyi O. M. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine);

Olak Anthony (PhD, prof., Lublin, Poland);

Paulo Jorge Reis Mourao (PhD, Braga, Portugal);

Taranhul L. L. (PhD, prof., Irpin, Ukraine);

Tkachenko N. V. (PhD, prof., Cherkasy, Ukraine);

Topishko I. I. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine);

Yavorska T. V. (PhD, prof., Lviv, Ukraine);

Kharchuk Yu. Yu. (PhD (Ostroh, Ukraine).

Адреса редакції: Національний університет «Острозька академія»,

Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2. Тел. (+38067) 771 28 70, e-mail: 35800@ukr.net.

Головний редактор Л. В. Козак

Відповідальний за випуск О. І. Дем'янчук

Адміністратор Ю. В. Шулик

Технічний редактор Р. В. Свиначук

Комп'ютерна верстка Н. О. Крушинської

Художнє оформлення обкладинки К. О. Олексійчук

Коректор Ю. Г. Шабатіна

© Видавництво Національного університету

«Острозька академія», 2017

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Отримано: 26 серпня 2017 р.

Прорецензовано: 08 вересня 2017 р.

Прийнято до друку: 16 вересня 2017 р.

e-mail: kryvenn@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-6(34)-4-7

Кривенко Н. В. Особливості розвитку інтеграційних груп / Н. В. Кривенко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», вересень 2017. – № 6(34). – С. 4–7.

УДК 339.9

JEL-класифікація: F 15

Кривенко Надія Василівна

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, докторант ННЦ «Інститут аграрної економіки»

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ УГРУПУВАНЬ

У статті виділено особливості інтеграційних угруповань країн різних континентів, розглянуто форми інтеграції найбільш характерні для них, засоби та механізми, які сприяють досягненню цілей найрозвиненіших торговельно-економічних об'єднань окремих регіонів, моделі розширення інтеграційних блоків. Проаналізовано тенденції міжнародної економічної інтеграції, характерні для останніх десятиліть із урахуванням відмінності рівнів економічного розвитку країн-членів, а також інтеграційних угруповань.

Ключові слова: міжнародна економічна інтеграція, інтеграційні угруповання, зона вільної торгівлі, ЄС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН, субрегіональні угруповання, розвиток.

Кривенко Надежда Васильевна

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, докторант ННЦ «Институт аграрной экономики»

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ГРУППИРОВОК

В статье выделены особенности интеграционных группировок стран разных континентов, рассмотрены формы интеграции наиболее характерные для них, средства и механизмы, которые способствуют достижению целей торгово-экономических объединений отдельных регионов, модели расширения интеграционных блоков. Проанализированы тенденции международной экономической интеграции, характерные для последних десятилетий с учетом различия уровней экономического развития стран-членов, а также интеграционных группировок.

Ключевые слова: международная экономическая интеграция, интеграционные группировки, зона свободной торговли, ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН, субрегиональные группировки, развитие.

Nadiya Kryvenko,

PhD in Economics, senior researcher, doctoral student NSC «Institute of Agrarian Economy»

INTEGRATION GROUPS DEVELOPMENT PECULIARITIES

The article considers the number of issues concerning the international integration groups specifically: the integration groups' peculiarities on different continents; the forms of integration, which are more characteristic to specified groups; the means and mechanisms, which promote achievement of the objectives of trade and economic associations in individual regions; the models of integration blocks expansion. The author analyzes the tendencies and peculiarities of the international economic integration for the last decades taking into account the differences in the member countries / integration groups levels of economic development.

Key words: international economic integration, integration groups, free trade zone, EU, NAFTA, MERCOSUR, ASEAN, subregional groupings, development.

Постановка проблеми. Створення торговельно-економічних об'єднань характерне для країн різних континентів незалежно від рівня їх економічного розвитку. Проте інтеграційні процеси найбільшого розвитку досягли в Європі та Північній Америці. Ефективнішою міжнародна економічна інтеграція (МЕІ) є в окремих угрупованнях Латинської Америки, Африки, хоча більшість із них знаходяться на початкових етапах. Ці відмінності зумовлюють пошук причин, передумов, особливостей їх об'єднання, що призвели до відповідних результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку міжнародної економічної інтеграції, досліджували як закордонні, так і вітчизняні вчені, зокрема І. В. Бураковским, В. І. Власовим, І. Е. Журбою, Н. Н. Лівенцевим, Морісом. Але А. О. Праневич, А. С. Філіпенком, Ю. В. Шишковим, О. І. Шнирковим та ін. [6; 7; 3; 2; 4; 5; 8]. Значну увагу було приділено аналізу форм МЕІ, питанням торговельної та конкурентної політики окремих угруповань тощо.

Мета дослідження. Враховуючи поглиблення МЕІ, варто дослідити цілі, особливості створення та розвитку інтеграційних угруповань залежно від рівня економічного розвитку їх членів, часу створення, а також із урахуванням географічної складової.

Виклад основного матеріалу. Більшість країн є членами інтеграційних угруповань. Так, уже у 2002 р. до регіональних торговельних угод (РТУ) не входили лише чотири країни, зокрема Гонконг, Макау, Тайвань, Монголія. У ГАТТ/СОТ було нотифіковано 250 РТУ, із яких майже половина (124) – після 1995 р. Фактично у 2002 р. діяло 177 РТУ, прогнозували у 2005 р. їх зростання до 300. Угоди про вільну торгівлю складають 90% усіх РТУ, причому останні можуть суперечливо впливати на розвиток лібералізації світової торгівлі – як сприяти збільшенню та диференціації торговельних бар'єрів, так і навпаки, порівняно з режимом найбільшого сприяння їх розглядають як «друге краще» [1, с. 104]. Спостерігається постійне збільшення кількості РТУ, а саме – зон вільної торгівлі (ЗВТ) та митних союзів (МС), причому темпи їх зростання досить нерівномірні. З 1948 по 1990 рр. зареєстровано лише 25 угод, у 2000 р. їх загальна кількість досягла до 91, а у 2007 р. – 194. На 31 липня 2010 р. уклали 283 угоди про преференційні режими торгівлі, при цьому більше 200 з них – після 1990 р. Досить обмеженою була кількість МС, і більшість із них передбачали створення ЗВТ (усунення торговельних бар'єрів у межах угруповання, але збереження незалежної торговельної політики поза ними). Значна частина РТУ зосередилась не лише на відміні митних тарифів, але й сприянні прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та торгівлі, лібералізації політики стосовно ПІІ тощо [2, с. 93; 94; 96]. Перераховані цілі і зумовили швидке збільшення створення інтеграційних угруповань протягом останніх десятиліть.

Хоча варто зазначити, що розвиток МЕІ мав свої особливості в окремі часові періоди та в певних регіонах світу, деякі з них наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Регіональні особливості міжнародної економічної інтеграції

№ за/п	Період	Регіон активної інтеграції	Головна мета інтеграції
1.	90-ті рр. XX ст.	Європа	ЗВТ, МС, Спільні ринки
		Африка	МС, Спільні ринки (протягом 20–30 рр.)
		Америка	Угоди про вільну торгівлю (насамперед, для Північної Америки) ЗВТ, МС, Спільні ринки (Латинська Америка)
2.	Поч. XXI ст.	Країни Східної Азії [11]	Угоди про вільну торгівлю
3.	50-60-ті рр. XX ст.	Активна інтеграція між країнами з приблизно однаковим рівнем розвитку	–
4.	80-90-ті рр. XX ст.	Виникла тенденція до нового регіоналізму, особливість якої було підписання угод про вільну торгівлю між країнами різного рівня розвитку	–
5.	Поч. XXI ст.	Тенденція щодо формування ЗВТ між існуючими угрупованнями (ЗВТ ЄС-МЕРКОСУР)	ЗВТ

Складено автором з використанням [1, с. 104; 2, с. 94].

Водночас слід зазначити, що хоча одну з передумов успішної інтеграції чимало вчених бачать у однаковому економічному розвитку країн, які об'єднуються, досвід показує позитивні наслідки і в протилежних випадках, наприклад, у НАФТА.

Щодо особливостей інтеграційних угруповань у різних регіонах світу, то варто відзначити, що для Африки головною метою було створення МС чи спільних ринків протягом 20–30 років, Азії, Північної Америки, насамперед, угоди про вільну торгівлю, Європи та Латинської Америки є приклади ЗВТ, МС, спільних ринків [1, с. 104].

Аналіз реалізації цілей і досягнених результатів МЕІ показує, що в різних угрупованнях для вирішення проблеми збереження балансу інтересів є:

- в ЄС – масштабна нормативно-правова база, яка дозволяє розвивати різноформатні торговельні відносини залежно від ступеня економічної та політичної готовності країн, жорсткий механізм контролю за виконанням взятих зобов'язань, наявність компенсаційного фінансового механізму, ставка на ріст конкурентоспроможності національних господарств;
- в НАФТА – наявність явного лідера, економічно зацікавленого в інтеграції, можливість асиметрично усувати митні збори, обов'язковість виконання рішень, які приймають у межах угруповання;
- МЕРКОСУР – об'єднання нових індустріальних країн, які наближаються за рівнем економічного розвитку до промислово розвинених, прагнення від міжнародного співробітництва отримати максимальну вигоду, посилити позиції на міжнародній арені; удосконалення економіки;
- в АСЕАН – значний досвід співробітництва в різношвидкісному форматі, що враховує інтереси найменш економічно розвинених країн, що дозволяє поступово, беззбитково для економіки інтегруватися;

• в ЕКОВАС – спільні проблеми розвитку, протистояння зовнішнім загрозам, можливість об'єднання зусиль для подолання економічної відсталості [3, с. 243].

Для угруповань різних континентів можна виокремити форми інтеграції характерніші для них, зокрема для Східної Азії – Угоди про вільну торгівлю (таблиця 1), проте назва ще не забезпечує рівень, що видно на прикладі Африки. Справді, найвищого рівеня досяг лише Європейський Союз.

Щодо моделі розширення регіональних інтеграційних блоків, то варто зазначити, що виділяють коінтеграційну (ЄС), модель розширення та поглиблення кооперації (НАФТА), модель поглиблення інтеграційних зв'язків (АСЕАН), нову модель із нечіткими ознаками [4, с. 41]. Тобто з наведеного видно, що для кожного угруповання характерними є певні особливості розширення, які необхідно враховувати в разі інтеграції.

Найрозвинутішими інтеграційними угрупованнями залишаються ЄС, НАФТА, МЕРКОСУР. Водночас ЄС має різні програми співробітництва та угоди з країнами сусідами (Україна), регіональними угрупованнями (МЕРКОСУР, АСЕАН), групами держав [5, с. 39]. Більшість перехідних економік прагнуть вступити в наявні об'єднання, наприклад, ЄС. Але перспективи мають і створені ними нові угруповання, ефективність яких визначають ходом економічних змін їх членів [6, с. 128]. Щодо першого, то це видно з кількох хвиль розширення ЄС, збільшення й інших угруповань, хоча паралельно можемо спостерігати і дезінтеграційні процеси.

Період із 1970 р. по 1995 р., на думку Сакса та Уорнера, у світовій історії можна вважати часом найвищої інституціональної гармонізації та економічної інтеграції [6, с. 129]. Слід зазначити, що вагоме значення для МЕІ мали 90-ті роки, а саме створення ЄС (Маастрихтський договір і приєднання Австрії, Швеції, Фінляндії), НАФТА, СНД та ін., а також формування низки субрегіональних угруповань, зокрема серед країн останнього угруповання (ОЧЕС, ГУАМ та ін.).

Наростає глибина інтеграційних процесів в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, але в більшості регіонів Південної Азії, Латинської Америки, Африки, на Середньому Сході не спостерігають суттєвого ефекту від регіональної співпраці. Також у СНД інтеграційні процеси багато в чому є формальними. Але варто враховувати, що країни не можуть протистояти викликам глобалізації, вистояти в сучасній глобальній конкуренції, якщо не використовують у своїй економічній стратегії вагомий потенціал інтеграції [7, с. 64].

Важливо відзначити й об'єднання між великими інтеграційними угрупованнями, наприклад, у 1998 р. підписано Угоду між МЕРКОСУ та Андським співтовариством про створення ЗВТ [8, с. 292], також укладено між МЕРКОСУР та ЄС Рамкову міжрегіональну угоду, що передбачає створення ЗВТ, яка вступила в силу після ратифікації в 1999 р. [9, с. 132] та ін.

Висновки. Отже, у світі спостерігають збільшення кількості інтеграційних угруповань між країнами різних континентів, причому для окремих періодів характерна активізація об'єднання в деяких з них, зокрема на початку ХХІ ст. – Азії. Важливим є виникнення у 80–90-ті рр. ХХ ст. тенденції інтеграції між країнами різних рівнів розвитку, а також – великими інтеграційними угрупованнями (причому також і різних рівнів економічного розвитку, зокрема ЄС МЕРКОСУР), розділяють моделі розширення інтеграційних блоків тощо. Найрозвиненішими угрупованнями залишаються ЄС, НАФТА, МЕРКОСУР, водночас окремі країни намагаються приєднатись до них, хоча спостерігають окремо інтеграцію між ними, успіх якої можливий за відповідних дій членів угруповань. Залежно від території, часу створення та функціонування інтеграційних торговельно-економічних об'єднань, останні мають певні особливості, які необхідно враховувати з метою як визначення власної стратегії, так і прогнозу подальшого стану на світовій арені.

Література:

1. Шнирков О. І. Торговельна політика Європейського Союзу : монографія / О. І. Шнирков ; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К. : ВПЦ «Київський ун-т», 2005. – 152 с.
2. Зони вільної торгівлі на початку ХХІ століття : монографія / [О. І. Шнирков, А. С. Філіпенко, А. П. Румянцев, В. Г. Андрійчук та ін.]; за ред. О. І. Шниркова, В. І. Муравйова; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – Київ : Київський університет, 2013. – 399 с.
3. Праневич А. А. Проблемы обеспечения баланса интересов стран в условиях ассиметричной интеграции // Стратегия развития экономики Беларуси: факторы формирования и инструменты реализации: материалы Международной научно-практической конференции (23–24 апреля 2015 г., г. Минск) / Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск : Право и экономика, 2015. – С. 237–248.
4. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності : монографія / [А. С. Філіпченко, В. С. Будкін, Ю. Л. Грінченко, М. А. Дудченко та ін.]. – К. : Знання України, 2004. – 304 с.
5. Філіпенко А. С. Структура міжнародної економічної системи / А. С. Філіпенко // Україна на шляху до європейської інтеграції: економічна безпека, переваги вибору : монографія / [А. С. Філіпенко, В. М. Нижник, С. М. Писаренко, І. С. Журба та ін.]; заг. ред. В. М. Нижник. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – Розд. 2. – С. 35–46.

6. Бураковський І. В. Міжнародна торгівля та економічний розвиток країн з перехідною економікою : теоретико-методологічний аналіз механізму взаємозв'язку / І. Бураковський. – К. : [б.в.], 1998. – 204 с.
7. Журба І. Е. Особливості сучасної міжнародної економічної інтеграції // Україна на шляху до європейської інтеграції : економічна безпека, переваги вибору : монографія / [І. Є. Журба, А. С. Філіпенко, В. М. Нижник, С.М. Писаренко та ін.] ; заг. ред. В. М. Нижник. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – Розд. 4., Підрозд. 4.1. – С. 63–66.
8. Международная экономическая интеграция : учеб. пособие / [Н. Н. Ливенцев, В. Н. Харламова, В. Б. Буглай, Д. А. Алешин и др.] ; под ред. Н. Н. Ливенцева ; Московский гос. ин-т международных отношений (ун-т). – М. : Экономистъ, 2006. – 430 с.
9. Олійник Ю. Співробітництво ЄС ТА МЕРКОСУР як приклад для подальшої інтеграції України // Українська національна ідея : реалії та перспективи розвитку. – 2015. – Випуск 27. – С. 129–135.

Отримано: 06 вересня 2017 р.

Прорецензовано: 11 вересня 2017 р.

Прийнято до друку: 21 вересня 2017 р.

e-mail: nataliya.mamontova@oa.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-6(34)-8-13

Мамонтова Н. А. Удосконалення механізму інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства України / Н. А. Мамонтова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», вересень 2017. – № 6(34). – С. 8–13.

УДК 330.32: 330.34

JEL-класифікація: Q 10

Мамонтова Наталія Анатоліївна,

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національний університет «Острозька академія»

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

У науковій праці наведено узагальнення теоретичних положень щодо інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства. Розкрито зміст і завдання механізму інвестиційного забезпечення господарства. Наведено особливості сільського господарства, що значимо впливають на формування інвестиційного ризику. Виділено традиційні та новітні економічні інструменти регулювання інвестиційної діяльності в агропромисловому комплексі.

Ключові слова: сільське господарство, сільськогосподарське виробництво, інвестиційна діяльність, інвестиційний механізм, інвестиційне забезпечення.

Мамонтова Наталья Анатольевна,

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов, учета и аудита,
Национальный университет «Острожская академия»

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ

В научной статье приведено обобщение теоретических основ инвестиционного обеспечения развития сельского хозяйства. Раскрыто содержание и задачи механизма инвестиционного обеспечения сельского хозяйства. Приведены особенности сельского хозяйства, которые в значительной мере влияют на формирование инвестиционного риска. Выделены традиционные и современные экономические инструменты регулирования инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе.

Ключевые слова: сельское хозяйство, сельскохозяйственное производство, инвестиционная деятельность, инвестиционный механизм, инвестиционное обеспечение.

Natalia Mamontova,

Professor, Doctor of Economic Sciences, Head of Finances,
Accounting and Auditing Department, The National University of Ostroh Academy

IMPROVEMENT OF AGRICULTURE DEVELOPMENT INVESTMENT ASSURANCE MECHANISM IN UKRAINE

The theoretical theses of investment assurance for agricultural development have been generalized in the scientific paper. The essence and tasks of the mechanism of investment assurance of agriculture have been revealed. The peculiarities of agriculture that significantly influence the formation of investment risk have been investigated. The traditional and newest economic instruments for regulation of investment activity in the agroindustrial complex have been highlighted.

Key words: agriculture, agricultural production, investment activity, investment mechanism, investment assurance.

Актуальність теми дослідження. Сільське господарство України відчуває нестачу інвестиційних ресурсів. Зокрема, зношеність основних засобів сільського господарства сягає 80%, більшість машин та обладнання мають термін служби понад 15 років. Водночас сільськогосподарські виробники не мають досвіду застосування сучасних технологій управління інвестиціями.

Через негативні наслідки фінансово-економічної кризи ризиковість інвестиційної діяльності в сільському господарстві різко збільшилася. Економічна мотивація інвесторів до організації економічної діяльності в сільському господарстві є недостатньою.

Тому в сучасних умовах слід вжити заходів, спрямованих на стимулювання інвестиційної активності в сільському господарстві.

Необхідно розробити стратегічні орієнтири інвестиційного забезпечення сільського господарства, які мають узгоджуватися з довгостроковими завданнями державної інвестиційної та аграрної політики.

Ступінь дослідження проблеми. Актуальні теоретичні та науково-практичні проблеми інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства знаходяться в полі зору провідних науковців. Так, над вказаною проблематикою плідно працюють Н. Бабіна, А. Буряк, С. Захарін, І. Котьялова, Г. Натрошвілі, М. Однорог та інші науковці. Однак наявні дослідження не акцентують увагу на необхідності застосування гнучких механізмів регулювання інвестиційної діяльності сільськогосподарських виробників, забезпечення агропромислового комплексу в сучасних умовах, які характеризуються загостренням кризових проявів. Доцільно сформулювати новітні підходи організації інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства.

Мета статті – викласти результати дослідження з проблем активізації інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства України в сучасних умовах.

Результати дослідження. Для підтримки стабільного розвитку сільського господарства важливе значення має державна політика залучення, супроводження та підтримки інвестиційної діяльності. Вона формується, виходячи із ключових параметрів державної інвестиційної та державної аграрної політики. Політика стимулювання інвестиційної активності в сільському господарстві включає нормативно-правове (зокрема, законодавче) регламентування, економічне регулювання та застосування інших заходів адміністративного змісту. Наприклад, в Україні ці заходи частково визначені на законодавчому рівні, зокрема в Законі України «Про інвестиційну діяльність» [4].

Організація регулювання інвестиційного процесу в сільському господарстві є складним завданням, що обумовлене необхідністю врахування низки чинників, які органами державної влади та суб'єктами господарювання можуть контролюватися лише частково.

Серед традиційних економічних інструментів регулювання інвестиційної діяльності в агропромисловому комплексі можемо виділити такі [1; 2; 5; 8; 9]:

- активізація інвестиційної діяльності на основі підтримки привабливого інвестиційного клімату;
- формування ефективного механізму надання державних фінансових гарантій;
- застосування митних пільг на машини та обладнання, що завозиться як інвестиції для створення нових сільськогосподарських виробництв;
- проектування та виконання державних цільових програм, спрямованих на підтримку високої економічної активності в сільському господарстві;
- часткова компенсація вартості закупівлі або використання новітньої техніки, яку використовують у сільському господарстві;
- фінансування бюджетним коштом заходів «некомерційної підтримки» розвитку сільського господарства;
- підтримка впровадження ресурсозберігаючих технологій у сільському господарстві (зокрема, бюджетним коштом);
- підтримка кредитної активності сільськогосподарських виробників, зокрема в частині використання інвестиційних кредитів;
- використання в сільському господарстві «зелених» інвестицій, тобто екологічно орієнтованих інвестицій;
- реалізація програм і проектів на засадах державно-приватного партнерства;
- стандартизація продукції, сертифікація агропромислових виробництв (підприємств);
- надання бюджетних субсидій, субвенцій і дотацій окремим категоріям сільськогосподарських виробників у визначених законом випадках (це дозволяє, зокрема, знизити інвестиційні ризики).

Проаналізуємо стан інвестиційної діяльності в сільському господарстві України.

Дані про капітальні інвестиції підприємств сільського господарства наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції в економіці України та в сільському господарстві млрд грн

Види економічної діяльності	Код за КВЕД-2010	2012	2013	2014	2015	2016
Національне господарство – всього		293,6	267,7	219,4	273,1	359,2
Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	01	19,1	18,6	18,3	29,3	49,6
Довідково: частка сільського господарства у формуванні загального показника, %	01	6,51	6,95	8,38	10,73	13,82

Складено за даними Держстату [6]. Розрахунки автора.

Протягом 2013–2014 рр. підприємства сільського господарства знижували інвестиційну активність, а у 2015–2016 рр. – навпаки, її нарощували, про що свідчать дані щорічних обсягів залучених капітальних інвестицій (у фактичних цінах) за відповідні роки. Показово, що у 2016 р. обсяг залучених капітальних інвестицій у сільському господарстві (49,6 млрд грн) перевищив відповідний показник 2014 р.

(18,3 млрд грн) у 2,7 разів, тоді як загалом у національному господарстві показник 2016 р. перевищив показник 2014 р. лише в 1,6 разів. Унаслідок цього частка освоєних капітальних інвестицій у сільсько-му господарстві протягом 2014–2016 рр. збільшувалася (8,38% у 2014 р., 10,73% у 2015 р., 13,82% у 2016 р.). Ці дані свідчать про збільшення відносної інвестиційної активності підприємств сільського господарства, що в умовах системної фінансово-економічної кризи є надзвичайно важливим чинником антициклічного регулювання, а також стимулювання загальної виробничої активності.

Доцільно проаналізувати тенденції фінансування капітальних інвестицій бюджетним коштом, що дасть змогу зробити висновки про рівень прямої державної підтримки інвестиційного процесу в сільському господарстві. Дані про обсяг фінансування капітальних інвестицій коштом державного бюджету наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Обсяг освоєних капітальних інвестицій коштом державного бюджету, млн грн

Види економічної діяльності	Код за КВЕД-2010	012	2013	2014	2015	2016
Національне господарство – всього		17141,2	6497,8	2738,7	6919,5	9264,1
Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	01	73,3	28,3	18,1	5,8	5,1

Складено за даними Держстату [6].

Протягом 2013–2014 рр. обсяг фінансування капітальних інвестицій коштом державного бюджету загалом у національному господарстві та зокрема в сільському господарстві – падав, натомість у 2015–2016 рр. зростав, а в сільському господарстві – падав. Вказане свідчить про зменшення протягом 2012–2016 рр. рівня прямої державної підтримки капітальних інвестицій у сільському господарстві. Таке становище видається, з одного боку, логічним, оскільки підприємства сільського господарства демонструють позитивні фінансові результати, а тому спроможні фінансувати інвестиційну діяльність за власні кошти. Слід врахувати, що більшість підприємств сільського господарства мають недержавну форму власності, і тому фінансування їхньої інвестиційної діяльності має здійснюватися переважно коштом приватних інвестицій.

Обмеженість фінансування інвестиційної діяльності сільськогосподарського виробництва із залученням бюджетних коштів пояснюють також значним дефіцитом бюджетного ресурсу (недостатністю державних фінансів).

Дані про прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України подано в таблиці 3.

Таблиця 3

**Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України
та в сільському господарстві, млн дол.США**

Види економічної діяльності	Код за КВЕД	Обсяг на 1 січня					На 31 грудня 2016
		2012	2013	2014	2015	2016	
УКРАЇНА – всього		49494,4	53178,1	53704,0	40725,4	36154,5	37655,5
Сільське господарство	01	683,6	699,5	769,9	613,0	499,1	497,0
Довідково: частка сільського господарства у формуванні загального показника, %	01	1,38	1,32	1,43	1,51	1,38	1,32

Складено за даними Держстату [10]. Розрахунки автора.

Частка сільського господарства в загальному обсязі нагромаджених прямих іноземних інвестицій є незначною, і протягом 2014–2016 рр. вона зменшувалася. Вказане може свідчити про зниження рівня інвестиційної привабливості сільського господарства для іноземних інвесторів, а також про вжиття органами державного регулювання відповідних захисних механізмів.

Іноземні інвестори вказують на зниження інвестиційної привабливості сільського господарства України, у тому числі внаслідок збільшення інвестиційних ризиків, зокрема ризику повернення капіталу. Дається також взнаки значна політична та економічна нестабільність, млявість у проведенні реформ, висока невизначеність щодо перспектив вирішення численних макроекономічних проблем.

На основі даних таблиці 3 можна визначити обсяг «чистого приросту» прямих іноземних інвестицій (різниця між обсягом вкладених іноземних інвестицій та обсягом вилучених іноземних інвестицій). Від'ємне значення показника означатиме, що протягом аналізованого періоду було вкладено менший обсяг іноземних інвестицій, аніж вилучено. Результати розрахунків представлено в таблиці 4.

Таблиця 4

**Чистий приріст прямих іноземних інвестицій в економіці України
та в сільському господарстві, млн дол. США**

Види економічної діяльності	Код КВЕД	2012	2013	2014	2015	2016
УКРАЇНА – всього		3683,7	525,9	-12979	-4570,9	1501
Сільське господарство	01	15,9	70,4	-156,9	-113,9	-2,1

Складено автором за даними таблиці 3.

Тенденції чистого приросту прямих іноземних інвестицій у сільському господарстві значною мірою обумовлено відповідними тенденціями в національній економіці. Так, обсяг чистого приросту прямих іноземних інвестицій і в національному господарстві, і в сільському господарстві зростає у 2012 та 2013 роках і спадає у 2014 та 2015 роках.

Тенденції залучення прямих іноземних інвестицій до сільського господарства є нестійкими. Це пояснюють тим, що системні іноземні інвестори вкладають інвестиції переважно в періоди сприятливої ринкової кон'юнктури та економічного зростання, однак швидко вилучають інвестиції у кризові періоди. Очевидно, що значний обсяг залучених прямих іноземних інвестицій спрямовується на поповнення оборотних засобів, і це не пов'язано із інвестуванням у створення основного капіталу та впровадження сучасних технологій.

Серед ключових проблем організації інвестиційної діяльності в сільському господарстві слід виділити [2; 3; 7; 9]: відсутність виваженої державної політики, спрямованої на підтримку інвестиційної активності в сільському господарстві; відсутність практики застосування ефективних інструментів підтримки інвестиційної діяльності, що апробовані світовим досвідом; обмеження можливостей інвестиційного кредитування сільськогосподарського виробництва; нерозвинутість ринкової інфраструктури (зокрема, інфраструктури залучення інвестицій на фондовому ринку).

Проведений аналіз зазначив наявність суттєвих проблем організації інвестиційної діяльності в сільському господарстві, доцільність застосування комплексних заходів, спрямованих на стимулювання залучення інвестицій у сільськогосподарське виробництво із використанням різних джерел фінансування.

Підвищення інвестиційної привабливості сільського господарства, на нашу думку, має бути ключовим інструментом залучення інвестицій, які вкладають переважно в об'єкти основних засобів на прийнятних умовах. Доцільно сприяти припливу інвестицій, які вкладають у створення та впровадження новітніх сільськогосподарських технологій.

На практичному рівні поліпшення інвестиційної привабливості сільського господарства може проявлятися як створення додаткових мотиваційних причин у вкладенні інвестицій у будь-яких формах. Серед цих форм слід виділити нове інвестування коштом власних джерел (внески до статутного капіталу, купівля акцій), реінвестування (прибуток, амортизаційні відрахування), залучення зовнішніх інвестицій (насамперед, іноземні інвестиції). Серед цих причин слід виділити збільшення прибутковості, мінімізацію інвестиційних ризиків, наявність гарантій повернення інвестицій, передача земельної ділянки в оренду тощо.

Державна політика підтримки інвестиційної діяльності в сільському господарстві повинна представляти не просту сукупність «декларативних» нормативно-правових актів, а бути формалізованою у формі конкретних і чітких цільових програм, а також конкретних інвестиційних пропозицій у формі інвестиційних бізнес-планів.

Вирішення завдання поліпшення інвестиційної привабливості сільського господарства слід здійснювати, насамперед, через удосконалення організаційно-економічного механізму інвестиційної діяльності у сільському господарстві, а також вжиття комплексних науково обґрунтованих заходів, спрямованих на підтримку припливу інвестицій до сільськогосподарського виробництва.

Для цього слід урахувати кращий світовий досвід. У розвинутих державах напрацьовано великий досвід інвестиційного кредитування сільськогосподарських виробників. Банківські установи використовують гнучкі важелі кредитування сільськогосподарських підприємств [8; 11]. До країн із найвищою питомою вагою позичкових коштів в аграрному капіталі належать Англія і Німеччина – близько 50%, Франція – понад 40%, Італія та Бельгія – понад 30%. У країнах Європейського Союзу 40% господарств повністю залежать від залучення позичкових коштів і лише 25% фермерських господарств обходиться без банківських кредитів. Цікавим є і досвід організації клієнтського кредитування. У США від 40 до 80% сукупних виробничих витрат фермерів покривається коштом кредитів (із них більшість – пільгові), частка позичкового капіталу становить у разі купівлі нерухомості до 70%, машин та устаткування – від 40 до 70%, худоби – близько 50%; причому понад 70% усіх сільськогосподарських машин американський фермер купує за лізингом у кредит терміном на 5–8 років із річною ставкою 3–5%. У Німеччині

кредити надають на термін 6, 10, 15, 20 років під 8–9% річних. Товаровиробник має досить широкий вибір різних видів пільгових кредитів і банків-кредиторів [7; 11].

У країнах ЄС особливим механізмом стимулювання інвестиційної діяльності в сільському господарстві є продовольчі програми. Такі програми дозволяють створити прозорі та зрозумілі інструменти державного впливу на інвестиційні процеси в сільському господарстві, вони спрямовані, зокрема, на підтримку належної інвестиційної активності підприємств, що здійснюють виробництво сільськогосподарської сировини у пріоритетних видах діяльності. У США діє низка програм підтримки сільського господарства, які передбачають застосування прямих і непрямих важелів підтримки інвестиційної діяльності, насамперед, у частині мінімізації інвестиційних ризиків та підтримки сумлінної конкуренції.

На нашу думку, ключовим елементом стимулювання високої інвестиційної активності в сільському господарстві України в сучасних умовах має стати підтримка відповідних кредитних програм. Завдання стимулювання інвестиційної діяльності сільськогосподарських виробників на основі залучення та використання кредитного ресурсу необхідно вирішувати, виходячи як із потреб агропромислових підприємств, так і банківської системи (оскільки банки можуть надавати кредити лише за умов наявності фінансового ресурсу, а також за умов невисокого кредитного ризику).

Тому активізація інвестиційного кредитування сільськогосподарського виробництва має здійснюватися на основі підтримки доступу банківських установ до дешевого фінансового ресурсу, що може бути спрямований саме на вказані цілі.

Надання інвестиційних кредитів, що спрямовуються на поповнення основного капіталу сільськогосподарського виробництва, пов'язано з додатковими ризиками. Це пояснюють тим, що економічні умови функціонування сільськогосподарських підприємств можуть швидко змінитися, а тому у процесі виконання довгострокової кредитної угоди можуть виникнути нові фактори, що здатні суттєво вплинути на результат господарювання. Поширеним засобом мінімізації ризиків інвестиційної діяльності є страхування, однак у сільському господарстві воно не розповсюджене. Тому можливе використання особливої форми мінімізації кредитного ризику – надання під заставу прав на використання земельної ділянки або майбутнього врожаю.

Висновки. Інвестиційна привабливість сільського господарства України є недостатньою. Через це втрачається економічна мотивація інвесторів до організації економічної діяльності в сільському господарстві. Доведено необхідність розробки цільових програм, у яких мають бути визначені ключові орієнтири інвестиційного забезпечення сільського господарства.

Державна політика залучення, супроводження та підтримки інвестиційної діяльності має важливе значення для підтримки стабільного розвитку сільського господарства. Організація регулювання інвестиційного процесу в сільському господарстві є складним завданням, що обумовлене необхідністю врахування низки чинників, які органами державної влади та суб'єктами господарювання можуть контролюватися лише частково.

Виділено основні проблеми організації інвестиційної діяльності в сільському господарстві: відсутність виваженої державної політики, спрямованої на підтримку інвестиційної активності в сільському господарстві; відсутність практики застосування ефективних інструментів підтримки інвестиційної діяльності, що апробовані світовим досвідом; обмеження можливостей інвестиційного кредитування сільськогосподарського виробництва; нерозвинутість ринкової інфраструктури (зокрема, інфраструктури залучення інвестицій на фондовому ринку).

Стратегічним елементом залучення інвестицій у сільськогосподарське виробництво має стати підвищення інвестиційної привабливості сільського господарства. Водночас важливого значення слід надавати інвестиціям, якікладають у пріоритетні сфері діяльності, переважно в об'єкти основних засобів.

Вирішення завдання поліпшення інвестиційної привабливості сільського господарства слід здійснювати, насамперед, через удосконалення організаційно-економічного механізму інвестиційної діяльності в сільському господарстві, а також вжиття комплексних науково обґрунтованих заходів, спрямованих на підтримку припливу інвестицій до сільськогосподарського виробництва. Ключовим елементом стимулювання високої інвестиційної активності в сільському господарстві України в сучасних умовах має стати підтримка відповідних кредитних програм. Активізація інвестиційного кредитування сільськогосподарського виробництва має здійснюватися на основі підтримки доступу банківських установ до дешевого фінансового ресурсу, що може бути спрямований саме на вказані цілі. Також можливе використання особливої форми мінімізації кредитного ризику – надання під заставу прав на використання земельної ділянки або майбутнього врожаю.

Перспективи подальших розвідок. Надалі слід розробити науково-методичні підходи до оцінювання інвестиційної привабливості сільського господарства України з урахуванням прогнозів динаміки світових ринків продовольства.

Література:

1. Бабіна Н. О. Інвестиційне забезпечення сталого економічного розвитку / Н. О. Бабіна // Економіка і управління. – 2015. – № 4. – С. 93–97.
2. Буряк А. В. Інвестиційно-інноваційне прискорення розвитку аграрних підприємств [монографія] / А. В. Буряк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 204 с.
3. Дадашев Б. А. Інвестиційний розвиток сільського господарства України / Б. А. Дадашев // Агроінком. – 2013. – № 4–6. – С. 43–46.
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1991. – № 47. – 646 с.
5. Захарін С. В. Фінансові важелі активізації інвестиційної та інноваційної діяльності / С. В. Захарін // Науковий вісник Полісся. – 2016. – № 1. – С. 88–93.
6. Капітальні інвестиції / Держстат України [Електронний ресурс]. – Доступний з : <https://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Котьялова І. В. Концепція забезпечення кредитоспроможності підприємств АПК / І. В. Котьялова // Економіка: проблеми теорії і практики [збірник наукових праць]. – 2009. – Випуск 251. – Т. 3. – С. 561–570.
8. Натрошвілі Г. Р. Фінансові інструменти стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності / Г. Р. Натрошвілі // Економіка і управління. – 2016. – № 1. – С. 134–139.
9. Однорог М. А. Розвиток інвестиційного забезпечення в сільськогосподарських підприємствах агропромислового комплексу / М. А. Однорог // Економіка та держава. – 2014. – № 10. – С. 49–50.
10. Прямі іноземні інвестиції / Держстат України [Електронний ресурс]. – Доступний з : <https://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Сільськогосподарський кредит [Електронний ресурс]. – Доступний з : <https://books.br.com.ua/47812>.

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

Отримано: 02 вересня 2017 р.

Прорецензовано: 10 вересня 2017 р.

Прийнято до друку: 23 вересня 2017 р.

e-mail: radionovaolga.mail@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-6(34)-15-18

Радіонова О. М. Сучасні форми організації роботи персоналу в івент сфері / О. М. Радіонова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», вересень 2017. – № 6(34). – С. 15–18.

УДК: 331.1

JEL-класифікація: J80

Радіонова Ольга Миколаївна,

кандидат економічних наук, доцент кафедри туризму і готельного господарства,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

СУЧАСНІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ РОБОТИ ПЕРСОНАЛУ В ІВЕНТ СФЕРІ

У статті розглянуто сучасні форми організації трудової діяльності в івент сфері. Встановлено, що залучення персоналу відповідного професійного складу задовольняється за допомогою використання послуг приватних агентств зайнятості. Визначена робота приватних кадрових агентств як посередників між івент агентством і працівником. Досліджено використання запозиченої праці, що реалізується через лізинг (як короткостроковий, так і довгостроковий) та аутсорсинг персоналу.

Ключові слова: івент сфера, івент агентство, персонал, приватне агентство зайнятості, лізинг персоналу, аутсорсинг персоналу.

Радионова Ольга Николаевна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры туризма и гостиничного хозяйства, Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н. Бекетова

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА В ИВЕНТ СФЕРЕ

В статье рассмотрены современные формы организации трудовой деятельности в ивент сфере. Определенно, что привлечение персонала соответствующего профессионального уровня осуществляется посредством использования услуг частных агентств занятости. Изучена работа частных кадровых агентств в качестве посредников между ивент агентством и работником. Исследовано использование заемного труда, который реализуется через лизинг (как краткосрочный, так и долгосрочный) и аутсорсинг персонала.

Ключевые слова: ивент сфера, ивент агентство, персонал, частное агентство занятости, лизинг персонала, аутсорсинг персонала.

Olga Radionova,

Ph.D. in economics, associate professor at the tourism and hospitality management department,
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

MODERN FORMS OF THE ORGANIZATION OF STAFF IN EVENT MARKETING

Within the article the author considers modern forms of the labor activity organization in the event sphere. It is noted that the attraction of of the appropriate professional level personnel is carried out via private employment agencies services. The activity of private recruitment agencies as intermediaries between the event agency and the employee is determined. The use of borrowed labor, which is realized through leasing (both short-term and long-term), and outsourcing of personnel is explored.

Key words: event sphere, event agency, personnel, private employment agency, personnel leasing, personnel outsourcing.

Постановка проблеми. Персонал, який організовує й обслуговує івент, повинен мати цілу низку професійних якостей. Адже успіх наміченого заходу багато в чому залежить від людей, які його організовують. Здебільшого івент галузь насичена маленькими компаніями, які не можуть дозволити собі професійних співробітників у всіх супутніх технологіях та інструментах організації заходу, що й актуалізує застосування сучасних форм організації трудової діяльності в івент сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти вивчення управління персоналом висвітлено у працях вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких: О. Шумович, У. Хальцбаур, Л. Шевченко, З. Прохоров, О. Дяків, М. Карлін, А. Пискунов, А. Решетнікова, І. Геращенко, В. Різнюк [1-10] та ін. Проте недостатньо дослідженими залишаються сучасні форми організації роботи персоналу у сфері івент.

Мета і завдання дослідження. Метою роботи є визначення сучасних форм організації трудової діяльності в івент індустрії.

Виклад основного матеріалу. В івент галузі існує декілька підходів до управління персоналом. Перший підхід належить О. Шумовичу, директору компанії Eventum, члену міжнародної асоціації ISES (International Special Events Society). На його думку, основними функціями управління людськими ре-

сурсами є: наймати, розвивати, організовувати, мотивувати, утримувати або звільняти персонал. Він вважає, оскільки івент сфера має справу з людьми, то основні теоретичні принципи управління персоналом, які склались у науковій практиці, діють так само в івент менеджменті, як і в інших галузях [1]. Раціональне управління персоналом є ключовим моментом в організації заходів, оскільки саме люди є основним виробничим інструментом, і не варто його втрачати на користь конкурента. Втрата працівника означає втрату не тільки його знань, а й усіх інвестицій, вкладених у навчання цього співробітника. Івент являється результатом командної роботи, і тому потрібно стимулювати обов'язково всю команду, заохочувати її взаємодію та колегіальність у прийнятті рішень.

Інший підхід до управління персоналом пропонує німецький дослідник У. Хальцбаур. Він пропонує функцію мотивування та налагодження комунікації, функцію формування складу команди. Також він вважає, що початками ефективного управління персоналом є своєчасне визначення потреби у співробітниках відповідних кваліфікацій і в постановці актуальних завдань. Використовуючи робочий структурний план, можна окреслити ділянки робіт і види діяльності, а також кількість необхідних співробітників з відповідною кваліфікацією для виконання цих робіт. Визначивши потребу в персоналі необхідно перейти до аналізу наявного кадрового складу, за допомогою якого з'ясовують, наскільки потреба в персоналі вже задоволена. Якщо наявні кадри не задовольняють потребу в персоналі або відсутні фахівці певної кваліфікації, можна задіяти сторонні фірми з надання відповідних послуг [2].

Однією з сучасних форм залучення персоналу відповідного професійного складу є використання послуг приватних агентств зайнятості. Нині існує два варіанти організації їх діяльності.

Перший варіант заснований винятково на посередницькій діяльності агентства між роботодавцем (івент агентством) і працівником. Приватне агентство добирає працівника відповідної кваліфікації, проводить співбесіди, тестування, розробку посадових інструкцій та ін. А далі передає право користування робочою силою працівника івент-агентству, який уже використовує професійні здібності працівника, а за це виплачує йому заробітну плату, премії тощо. Для цього використовують такі методи:

- рекрутинг – пошук персоналу середньої та нижчої ланки чи вибір із тих, хто є в базі даних кадрового агентства, з урахуванням ділових та особистих якостей кандидатів;
- скринінг – відбір кадрів за формальними вимогами (а саме: посада, досвід роботи, освіта, рівень заробітної плати тощо) на масові спеціальності;
- рекламування вакансій – залучення максимальної кількості відповідних резюме здобувачів вакансій;
- ексклюзивний пошук – прямий цілеспрямований пошук і добір персоналу вищої управлінської ланки та рідкісних фахівців, найчастіше управлінців зі спеціальними знаннями та професійними навичками. Таких фахівців добирають агентства з чіткою галузевою спеціалізацією, які мають великі зв'язки у «профільних колах» і можуть у будь-який час надати аналітичну довідку по різних професіях і умовах роботи;
- хедхантинг – «полювання за головами» конкретних ключових менеджерів і фахівців. Їх пошуком займаються агентства, які спеціалізуються не на галузях бізнесу, а на певних «посадах», наприклад: фінансовий директор, комерційний директор, генеральний директор [3, с. 213–214];
- «інтерім» – залучення інтерім-менеджера, тобто фахівця, який приходить у компанію на певний термін і професійно вирішує конкретні завдання, поставлені перед ним керівництвом. На відміну від консультанта, він не просто радить – він сам діє. В інтерім-менеджерів є своя спеціалізація, одних залучають до роботи винятково для вирішення конфліктних ситуацій у колективі, іншим довіряють тимчасове керівництво організацією чи івент проектом;
- прелімінаринг – пошук, відбір і залучення перспективних молодих фахівців (студентів і випускників ВНЗ) для роботи або проходження виробничої практики на підприємстві-замовнику. Такий персонал може стати запорукою успіху компанії в майбутньому. Цей вид послуг останнім часом нестримно набирає обертів і має ажіотажний попит на американському та європейському ринках праці. Прелімінаринг дозволяє компаніям постійно залучати у свої ряди перспективних випускників кращих ВНЗ України, легко адаптувати їх під свої норми, стандарти роботи та соціально-психологічний клімат організації, у такий спосіб забезпечуючи собі могутній плацдарм своєї майбутньої успішності.

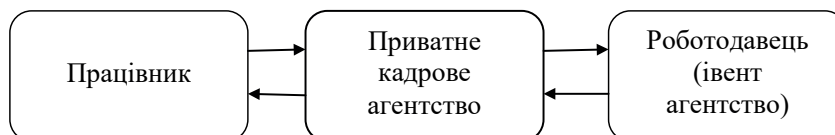


Рис. 1. Схема організації посередницької діяльності кадрового агентства

Другий варіант діяльності приватних кадрових агентств заснований на використанні запозиченої праці, що реалізується через такі схеми: лізинг, аутстафінг та аутсорсинг персоналу.

Лізинг персоналу в науковій літературі визначають як:

- форму тимчасового або строкового залучення персоналу з боку [4, с. 62];

– метод використання людських ресурсів, який полягає в наданні однією організацією в розпорядження іншої (фактичного роботодавця) фахівців необхідного профілю та кваліфікації для виконання певних функцій на користь організації [7, с. 41];

– новий вид бізнесу, який, з одного боку, забезпечує ринок праці кваліфікованими фахівцями, тобто задовольняє потреби певного сектору економіки, а з другого – приносить прибуток [8, с. 45].

Діяльність лізингового кадрового агентства передбачає пошук, навчання, підвищення кваліфікації та зарахування працівників до свого штату, а згодом їх передачу клієнту (замовнику – івент-агентству) на певний час для виконання визначеної договором роботи. Такі тристоронні трудові відносини регулюються: цивільно-правовим договором між приватним кадровим агентством і підприємством-замовником; трудовим договором (контрактом) між приватним агентством і працівником; імпліцитним контрактом між підприємством-замовником і працівником запозиченим.



Рис. 2. Схема організації лізингу персоналу

Лізинг персоналу може бути як короткостроковим, так і довгостроковим. Короткостроковий передбачає задоволення потреби івент агентства (лізингоодержувача) в тимчасовому використанні персоналу, який бажає працювати за сумісництвом чи понаднормово. За таких умов зазвичай івент-агентства задовольняють потребу у працівниках під час проведення маркетингових досліджень, організації івент заходу.

Довгостроковий лізинг означає надання персоналу лізингоодержувачу на відносно тривалий термін (від трьох місяців до кількох років). До цієї послуги найчастіше звертаються, коли виникає потреба в наймі працівників відповідного професійно-кваліфікаційного рівня для виконання таких робіт, як запуск нового івент проекту та ін. Особливістю такого виду лізингу є те, що після завершення трудового контракту працівник може перейти у штат фірми-замовника на постійну роботу [3, с. 215–216; 11, с. 6–7; 12, с. 11–13].

Різновидами запозиченої праці у тристоронніх трудових відносинах є аутсорсинг персоналу.

Аутсорсинг персоналу – передавання івент агентством на підставі цивільно-правової угоди своїх непрофільних функцій (певних бізнес-процесів або виробничих функцій) на обслуговування іншій зовнішній компанії, що спеціалізується у відповідній області. У такому разі івент-агентство купує послугу, а не працю конкретних працівників. Але послугу купують регулярно, і працівники агентства працюють на території організації-замовника (івент-агентства), використовуючи її виробничі фонди в її інтересах. На аутсорсинг найчастіше передаються такі функції івент-організацій: кейтирінг, декоративне оформлення та дизайн, рекламні, транспортні послуги, підтримка роботи комп'ютерної мережі, забезпечення безпеки заходу та ін.

Висновки. Отже, застосування сучасних форм організації роботи персоналу дає можливість для івент-агентств якісно та професійно організувати захід, підвищити ефективність роботи підприємства загалом, завдяки вивільненню відповідних організаційних, фінансових і людських ресурсів, і в такий спосіб підвищити конкурентні переваги компанії в івент-галузі.

Література:

1. Шумович А. В. Великолепные мероприятия : технологии и практика event management / А. В. Шумович. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2008. – 336 с.
2. Хальцбаур У. Event-менеджмент / У. Хальцбаур, Э. Йеттингер, Б. Кнаузе, Р. Мозер, М. Целлер ; [пер. с нем. Т. Фоминой]. – М. : Эксмо, 2007. – 384 с.
3. Шевченко Л. С. Приватні кадрові агенції в системі територіальної організації ринку праці / Л. С. Шевченко // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Структурна трансформація територіальних суспільних систем (Збірник наукових праць) / НАН України. Інститут регіональних досліджень. Редкол. : відп. ред. д.е.н., проф. Є. І. Бойко. – Л., 2007. – Вип. 5 (67) – С. 211–220.
4. Прохоров З. Лізинг персонала / З. Прохоров // Лізинг. – 2007. – № 4. – С. 62.
5. Дяків О. П. Сучасні особливості трансформації форм зайнятості в регіоні та перспективи їх розвитку / О. П. Дяків // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 252–259.
6. Карлін М. І. Можливості застосування лізингу персоналу і аутсорсингу в Україні / М. І. Карлін, О. Б. Борисюк // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 1. – С. 96–102.

7. Пискунов А. Лизинг рабочей силы в России / А. Пискунов // Лизинг. – 2007. – № 2. – С. 41.
8. Решетнікова А. Нетрадиційна форма лізингу : лізинг персоналу / А. Решетнікова // Україна : аспекти праці. – 2002. – № 3. – С. 45.
9. Геращенко І. О. Аутстафінг – інструмент в управління персоналом / І. О. Геращенко, Г. П. Домбровська // Вісник національного технічного університету ХПІ – 2010 – № 62. – С. 15–22.
10. Різник В. В. Перспективи використання аутстафінгу в управлінні проектами / В. В. Різник // Молодий вчений. – 2016. – № 1(1). – С. 142–146.
11. Куликов Ю. Лізингове регулювання зайнятості молоді / Ю. Куликов // Праця і зарплата. – 2003. – № 38. – С. 6–7.
12. Кір'ян Т. Управління лізингом / Т. Кір'ян, Ю. Куликов // Україна : аспекти праці. – 2004. – № 3. – С. 10–16.

**ЕКОНОМІКА ПРАЦІ
ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

Отримано: 02 вересня 2017 р.

Прорецензовано: 10 вересня 2017 р.

Прийнято до друку: 18 вересня 2017 р.

e-mail: atabanova@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-6(34)-20-24

Табанова А. І. Міжнародний досвід як методологічна основа досягнення гендерного паритету в Україні / А. І. Табанова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острогоз : Вид-во НУ«ОА», вересень 2017. – № 6(34). – С. 20–24.

УДК 305:338.2(477)

JEL-класифікація: J 16

Табанова Анастасія Іванівна,
викладач Одеського національного економічного університету

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА ДОСЯГНЕННЯ ГЕНДЕРНОГО ПАРИТЕТУ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано закордонний досвід із досягнення гендерного паритету, який має особливо велике значення для проблеми участі жінок в соціально-економічному та інституційному житті України. На основі отриманого аналізу запропоновано шляхи використання міжнародного досвіду відповідно до наявної гендерної ситуації нашої країни, надано схему використання окремих методологічних підходів у регулюванні гендерної рівності України в межах економічної, соціальної та інституційної складових.

Ключові слова: гендерна політика, гендерна рівність, гендерний паритет, міжнародний досвід.

Табанова Анастасія Іванівна,
преподаватель Одесского национального экономического университета

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ДОСТИЖЕНИЯ ГЕНДЕРНОГО ПАРИТЕТА В УКРАИНЕ

В статье изучен зарубежный опыт достижения гендерного паритета, который имеет особенно большое значение для проблемы участия женщин в социально-экономической и институциональной жизни Украины. На основе полученного анализа предложены пути использования международного опыта в соответствии с существующей гендерной ситуацией в Украине, разработана схема использования отдельных методологических подходов в регулировании гендерного равенства Украины в рамках экономической, социальной и институциональной составляющих.

Ключевые слова: гендерная политика, гендерное равенство, гендерный паритет, международный опыт.

Anastasiia Tabanova,
Lecturer, Odessa national economic university

INTERNATIONAL EXPERIENCE AS A METHODOLOGICAL BASIS FOR ACHIEVING GENDER PARITY IN UKRAINE

The article examines the foreign experience of achieving gender parity, which is especially important in the context of growing women's participation in the socio-economic and institutional life of Ukraine. Based on the obtained analysis, the author proposes the ways of applying international experience considering the existing gender situation in Ukraine and develops a scheme which determines the application of specific methodological approaches while regulating gender equality of Ukraine within the framework of economic, social and institutional components.

Key words: gender policy, gender equality, gender parity, international experience.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Україна, прагнучи вступити до Євросоюзу та досягти гендерного паритету, має ще здійснити дуже широкий спектр змін і перевтілень на цьому шляху. Але це завдання полегшується тим, що ми можемо проаналізувати, оцінити та використати досвід країн, які вже пройшли цей шлях і мають певні досягнення в подоланні гендерного дисбалансу. Розглядаючи попередній досвід інших країн, необхідно розуміти, що немає єдиного «найкращого» способу зміцнити гендерний баланс у суспільстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема дослідження гендерного питання займалися такі зарубіжні вчені: Г. Рубін, Е. Гідденс, Дж. Скотт, Дж. Анкер, Т. Верлен, К. Делфі, М. Кімел, Х. Хартман, та українські: О. Грішнова, Г. Герасименко, Т. Журженко, Е. Лібанова, О. Макарова, Т. Марценюк, О. Піжук, Л. Чуйко та інші. Складність і багатогранність досліджуваної проблеми, наявність невирішених питань, об'єктивна необхідність їхнього наукового осмислення визначили мету написання нашої статті.

Мета статті – проаналізувати та дослідити закордонний досвід із досягнення гендерного паритету, який має особливо велике значення для проблеми участі жінок у соціально-економічному та інститу-

ційному житті країни, а також запропонувати шляхи використання міжнародного досвіду відповідно до наявної гендерної ситуації.

Виклад основного матеріалу. Паритетний парламент Португалії, у роботі якого взяли участь рівна кількість чоловіків і жінок з усіх політичних партій країни, є наочним і переконливим прикладом того, як може виглядати гендерний баланс. У результаті цього в 1994 р. паритет був долучений до порядку денного. Завдяки сесії «Паритетного парламенту», поняття «паритетна демократія» увійшло в лексику португальських лідерів, що визначають громадську думку з політичних питань. «Паритетний парламент» є «розумним» прикладом використання міжпартійного активізму для чинення тиску на самі партії з тим, щоб вони визнали своїх кандидатів-жінок як потенційних парламентарів.

Конституція Португалії ставить за обов'язок для держави вжити заходів для забезпечення рівності між статями, але дорога до паритету довга. Одне із завдань «паритетного парламенту» полягало в тому, щоб показати, як паритет співвідноситься з демократією. Ініціатива виходила від трьох португальських жінок-членів Європейського парламенту. Сто п'ятнадцять політиків-жінок запросили на сесію сто п'ятнадцять колег-чоловіків. Усі учасники одноденної сесії парламенту вже мали досвід роботи на виборних посадах. Під час сесії вони дискутували про природу демократії, ролі жінок у Португалії, громадянство і паритет. Цей захід був широко висвітлений пресою і мав великий резонанс. Незважаючи на відносно невеликі ресурси, було досягнуто значного ефекту. Для широкого загалу медійна привабливість цієї події послужила наочним прикладом того, що таке гендерний баланс. Усі політичні партії були змушені подати збалансовані в гендерному відношенні списки кандидатів на виборах до парламенту. Сьогодні існує приклад того, яким може бути реальний парламентський паритет. Парламенти країн Північної Європи домоглися майже 50%-го представництва [1].

Ще одним дієвим заходом, як показує практика Швеції, Литви, Ісландії, є створення жіночої партії. І навіть якщо партія не проходить до парламенту на виборах, вона створює додаткову увагу до гендерного питання.

Згідно з досвідом Великобританії, щоб досягти успіху в політиці, потрібні гроші, впевненість і культура. Відповідно до вищезгаданого гасла ліберал-демократи зробили такі дії: 1) гроші – запозичивши американську ідею «Цільового фонду материнських грошей» (Mama Cash Trust Fund), який формується з пожертвувань для допомоги жінкам-кандидатам у покритті непомірних витрат на вибори, ліберальні демократи заснували «Цільовий фонд Ненсі Сір» (Nancy Seer Trust Fund) для фінансування додаткових витрат. Таким чином, вирішують проблему нерівності фінансових можливостей чоловіків і жінок-кандидатів. Фонд був створений для того, щоб допомогти покрити витрати із проведення кампаній, здійсненню відряджень і догляду за дітьми та людьми похилого віку, які часто пов'язані з приналежністю до тієї чи іншої статі [2–4]; 2) впевненість – ініціативи містили програму зі спостереження за роботою членів парламенту з тим, щоб можна було тверезо оцінити реальні аспекти політичної культури й ті вимоги, які вона пред'являє. Також проводили спеціальне навчання для жінок, щоб підготувати їх до публічних виступів, участі в кадрових співбесідах, полеміці та дебатів; 3) культура – культуру часто вважають найважчою перешкодою в політиці, оскільки вона здається невидимою. Тут кампанія із досягнення 50%-го співвідношення спрямована на підвищення свідомості, насамперед, місцевого партійного керівництва. Метою є зміна процедури висування кандидатів і сприяння створення баз даних для набору кандидатів-жінок.

На прикладі Франції розглянемо цілісний підхід до вищого державного управління. Ця країна відома тим, що ідея паритету введена в її конституцію, але на цьому вона не зупинилася. Французький уряд прийняв конкретні заходи щодо забезпечення доступу жінок на посади вищого рівня в державному управлінні. Серед них були:

- встановлення мінімального відсотка жінок у складі комісій із проведення професійних конкурсних іспитів;
- висування адміністрацією рівного числа жінок і чоловіків у спільні органи;
- введення прогресивних цільових установок для кожного міністерства і для кожного рівня управління з метою забезпечення збалансованого представництва жінок і чоловіків на керівних посадах [5].

Хоча багато з цих прийомів уже з успіхом використовували в інших місцях, важливість проробленої у Франції роботи полягає в тому, що попередній досвід було розвинено до цілісного аналізу всієї проблеми. Все починається з набору кадрів (освіта та підвищення свідомості), потім розглядають процес висування кандидатів, досліджують службове зростання і перешкоди на його шляху, відстежується прогрес і визначаються цільові установки, враховуючи виявлення управлінського потенціалу. Вивчають також такі питання як неефективність нарад і можливість переходу з однієї спеціальності на іншу «по горизонталі» [6; 7].

Визнанням у світовій практиці методом досягнення гендерної рівності в політичній сфері є гендерне квотування. Прихильниками гендерних квот висувається аргумент, що цей механізм треба розглядати

як тимчасовий, перехідний засіб для підготовки громадської думки щодо усвідомлення необхідності ширшого представництва жінок.

Саме Скандинавські країни мають успішний досвід із упровадження гендерних квот, адже доведеним на практиці є факт, що при 10% представництва можна виносити певні питання на порядок денний, а лише при 40% – можна ці питання приймати та вирішувати [8].

Не одразу ідея запровадження квотування мала позитивне сприйняття громадськості. Їхні противники стверджували, що введення квот призведе до зниження професійного рівня політиків, якість яких буде визначатися не професійністю, а статтю. Однак енергійна роз'яснювальна кампанія з боку жіночого руху сприяла глибшому розумінню масштабів і характеру дискримінації за ознакою статі. Що стосується гендерних квот в обов'язковій формі, то ставлення до них у різних країнах Скандинавії різне. Найбільше поширення вони отримали в Норвегії. Там квоти давно й успішно застосовують політичні партії як під час внутрішньопартійних виборів і призначень, так і під час просування кандидатів до парламенту [9;10].

Широке розповсюдження отримало так зване «м'яке квотування», що передбачає обов'язкову участь у конкурсі на одне місце представників двох статей. У Швеції «м'яке квотування» є обов'язковим у конкурсах на керівні посади не тільки в політичних, а й у бізнесових структурах. Успішне досягнення гендерної рівності у Скандинавських країнах пов'язано з тим, що держави в цих країнах розглядають гендерну проблему як найважливішу проблему всього суспільства.

Розглянемо також аналіз методів досягнення гендерного паритету в соціально-економічній сфері на прикладі розвинених країн ЄС. У Фінляндії важливість співпраці чоловіків і жінок підкреслювалось на всіх рівнях організації ринку праці, оскільки рівні можливості вигідні для всіх. А втім, у профспілках не всі поділяли цю думку. Щоб змусити чоловіків працювати в інтересах гендерного балансу і заручитися підтримкою з боку підприємств, були потрібні відчутні результати. У цілях довести, що рівність є корисною для всіх, соціальні партнери (Організації роботодавців і працівників) здійснили проект із дослідження діяльності десяти компаній, який показав, що забезпечення рівних можливостей для чоловіків і жінок покращують робочу атмосферу на підприємстві. Водночас конкурентоспроможність організації також підвищується [11].

У Данії, де рівень участі у профспілках дуже високий, уже давно роблять спроби щодо поліпшення гендерного балансу в керівництві робітничого руху. Важливим заходом було дослідження, проведене Національною конфедерацією професіональних спілок (LO). Його завданням було вивчення гендерної ситуації в країні загалом і на місцях, а також розробка нових способів подолання гендерної нерівності, особливо на рівні керівництва. Мета проекту, запровадженого урядом Данії, «Молода зірка» – стати для жінок трампліном у їхній кар'єрі профспілкового лідера. Завдяки підтримці LO, в його межах пройшли підготовку двадцять п'ять жінок у віці від 25 до 35 років із різних профспілок, переважно з дітьми.

Корисним є приклад Великобританії щодо інформування жінок за допомогою гендерних аудитів. Як ми можемо дізнатися про дотримання зобов'язань щодо гендерного балансу? Жіночі організації особливо добре підходять для виконання цих обов'язків. Вони можуть нагадати іншим організаціям про необхідність виконувати міжнародні та національні зобов'язання. Поточний моніторинг повинен здійснюватися органами державної влади, проте на практиці це відбувається рідко. У деяких країнах жіночі мережі беруть на себе функцію складання для органів державної влади «чорного списку» («Blunder Book») у сфері гендерних відносин. У публікаціях, що відображають гендерну ситуацію, піддають критиці ті сфери суспільного життя, де немає прогресу, і відзначають ті сфери, де складається позитивна ситуація [12].

Особливо наочним є шотландський приклад. Завдяки гендерним аудитам, проведеним у період із 1993 р. по 2000 р., вдалося поліпшити загальні статистичні дані, що відображають стан жінок.

Інтерес, який виявляють всюди у світі до гендерного аудиту, свідчить про те, що цей досвід може бути використаний і в інших місцях. Він був рекомендований Британською радою як інноваційну модель. З огляду на те, що такий аудит проводиться, насамперед, відданими своїй справі добровольцями, його результати завжди легко доступні і можуть слугувати джерелом для проведення кампаній, лобювання, навчання і викладання. Останню версію аудиту можна знайти в Інтернеті.

Як показує досвід інших країн, велике значення відіграють також навчальні програми, посібники, семінари. Ось, наприклад, у Хорватії було розроблено програму «Розсіяти страх влади: навчання лідерським навичкам для жінок у місцевих громадах», яка отримала широку підтримку – фінансування американського посольства, Ради Європи, Європейської комісії, Фонду Фрідріха Еберта, Інформаційного агентства США, Вестмінстерської фундації за демократію та ін.

Особливе місце повинні займати програми заохочення зайнятості та самозайнятості жінок, механізми кредитування жіночого підприємництва, психологічні тренінги з формування адаптивного потенціалу, залучення жінок до різноманітних громадських об'єднань, наприклад:

– Бельгія у 2002 році запровадила систему «часового кредиту», де працівниці та працівники мають право взяти відпустку на 1 рік або перейти на часткову роботу без розірвання трудового контракту та

втрати соціальних виплат. Ця ж система надає можливість перейти на чотириденний робочий тиждень протягом п'яти років;

– в Данії Закон про робочі години надає право працівникам і працівникам вимагати зменшення робочого часу чи можливості для часткової зайнятості без втрати роботи. Така гнучкість надає можливість поєднувати роботу з, наприклад, вихованням дитини, що спонукає 42% працівниць і працівників використовувати саме таку схему;

– Ірландія у 2004 році запровадила День балансу роботи та приватного життя, протягом якого проводять інформаційні заходи для підвищення обізнаності та розробки політики в цій галузі;

– в Нідерландах робочий тиждень складає 36 годин, при цьому працівниця і працівник можуть «зберігати» невитрачені робочі години чи гроші для подальшого використання. Наприклад, у разі необхідності працювати 40 годин на тиждень робітниця може отримати зарплатню як за 36-годинну працю, назбиравши в такий спосіб час на подовжену відпустку;

– Франція у 2000 році запровадила закон, за яким робочий час скорочується з 39 до 35 годин на тиждень. Опитування показали, що 60% людей відзначили покращення якості життя після скорочення робочого часу.

Актуальність таких програм зумовлена тим, що трансформація гендерних бар'єрів реалізації соціального потенціалу на соціально-психологічному рівні пов'язана, насамперед, із жінками та їхніми життєвими стратегіями.

Щодо політики рівної оплати праці, то в Данії вона була розроблена за допомогою діалогу і побудови партнерських відносин із приватним сектором. Із січня 2007 року всі основні підприємства в Данії повинні збирати статистику із оплати праці з гендерної розбивкою.

У Португалії Комісія з питань рівності в галузі праці та зайнятості спільно з іншими організаціями розробила і реалізувала Ініціативу із Переоцінки трудової діяльності для сприяння гендерній рівності в період із 2005 по 2008 рік. Метою проекту була розробка і перевірка методу оцінки роботи, вільного від гендерної упередженості, сконцентрованого на цінності праці та застосовуваного в різних галузях діяльності. У 2008 році було розроблено навчальний довідник про рівну оплату праці чоловіків і жінок.

У Швейцарії було розпочато «Діалог і питань рівної оплати праці», щоб вирішити питання того, що, незважаючи на збільшення частки жіночої робочої сили, розрив в оплаті праці у Швейцарії все ще зберігається [13]. У Німеччині допомога на дітей залежить від заробітку і сприяє збільшенню частки батьків, які йдуть у відпустку по догляду за дитиною. Тут після введення допомоги на дітей на період 14 місяців, два місяці з яких не переходять до іншого з батьків, частка батьків, які взяли відпустку по догляду за дитиною, збільшилася з 3,5% до 16% за два роки. Більше однієї третини батьків, які перебувають у відпустці по догляду за дитиною, беруть більше двох місяців відпустки, зарезервованого для них.

Таким чином, міжнародна громадськість розглядає гендерну проблематику як своєрідний каталізатор розв'язання проблем прав людини і підвищення «індексу людського розвитку». Забезпечення гендерного паритету – довготривалий процес. Він потребує нового мислення, подолання стереотипів, зміни ставлення до жінки, розширення свободи вибору для представників обох статей, формування гендерної культури [14].

Для втілення проаналізованого міжнародного досвіду із забезпечення гендерної рівності в Україні слід додержуватись таких рекомендацій:

1. Забезпечити узгодженість бачення і політики досягнення гендерної рівності зі спільним баченням розвитку країни, а також із заходами державної політики та програмами в масштабах різних секторів і рівнів влади, у такий спосіб спрощуючи реалізацію, а також облік і вимір результатів діяльності.

2. Розглянути можливість ширшого включення гендерних цільових показників у державних і галузевих програмах і стратегічних планах, із метою розвитку гендерної рівності в усіх сферах життєдіяльності.

3. Розглянути можливість розробки щорічної «загальнодержавної» доповіді Парламенту про реалізацію стратегії гендерної рівності.

4. Розширити можливості для всебічного залучення зацікавлених сторін у процес проектування, реалізації та моніторингу політики гендерної рівності, враховуючи центральні органи влади, галузеві міністерства, організації громадянського суспільства, наукове співтовариство, ділові кола.

5. Посилити двоїстий підхід у межах стратегії гендерної рівності шляхом зосередження на окремі заходи з просування гендерної рівності та широкого впровадження гендерних підходів, а також визначенню ясних ролей, повноважень і ліній підзвітності в масштабах державного управління всіх рівнів (рис. 1).

Висновки. Отже, розглянувши досвід провідних країн у питанні гендерної рівності та проаналізувавши показники гендерної рівності у світі, можемо стверджувати, що лідерами в галузі політики гендерної рівності є Скандинавські країни, тому вважаємо за доцільне використовувати саме скандинавську мо-

дель, ураховуючи особливості нашої країни. Аналіз міжнародного досвіду у сфері забезпечення гендерного паритету дозволяє нам запропонувати використання окремих методологічних підходів у регулюванні гендерної рівності України в межах економічної, соціальної та інституційної складових.



Рис. 1. Система регуляторів досягнення гендерного паритету в Україні на прикладі європейських країн

Джерело: самостійно розроблено автором.

Для досягнення гендерного паритету необхідна подальша наукова розробка проблем гендерної політики, вивчення міжнародного досвіду застосування паритетної демократії, здійснення постійного моніторингу змін у суспільній свідомості і позитивних дій щодо запровадження реальної рівності.

Література:

1. Parsons, Wayne. 1995. Public policy. Aldershot, New Hampshire: Edward Elgar.
2. Bacchi, Carol Lee. 1999. Women, policy and politics : the construction of policy problems. London: Sage.
3. Bardach, Eugene. 2000. A practical guide to policy analysis. London: Chatham House.
4. Benokraitis, A. 1997. «Sex discrimination in the 21st century». Subtle sexism. Current practice and prospects for change. London : Sage.
5. Colmou, Anne-Marie. 1999. L'encadrement supérieur de la fonction publique: vers l'égalité entre les hommes et les femmes. Paris : La Documentation Française.
6. Colmou, Anne-Marie. 1999. L'encadrement supérieur de la fonction publique: vers l'égalité entre les hommes et les femmes. Paris : La Documentation Française.
7. Gaspard, Francoise, ed. 1997. Les femmes dans la prise de décision en France et en Europe. Paris : L'Harmattan.
8. Institute for Democracy and Electoral Assistance (IDEA). 1998. Women in parliament : beyond numbers. Stockholm : Institute for Democracy and Electoral Assistance.
9. Inter-Parliamentary Union. 1997. Men and women in politics. Democracy still in the making: a world comparative study; Series «Reports and Documents». Geneva : Inter-Parliamentary Union.
10. Inter-Parliamentary Union. 1999. Participation of women in political life : an assessment of developments in national parliaments, political parties, governments and the Inter-Parliamentary Union, five years after the 4th World Conference on Women. Geneva : Inter-Parliamentary Union : No. 35.

11. Mackay, Fiona, and Kate Bilton. 2000. Learning from experience : lessons in mainstreaming equal opportunities, governance of Scotland forum. Edinburgh : University of Edinburgh.
Engender 2000. Gender audit 2000 : putting Scottish women in the picture. Edinburgh: Engender and Governance of Scotland [Електронний ресурс]: режим доступу <https://www.engender.org.uk>.
- Morgan, Nicole. 1998. The equality game : women in the federal public service (1908-1997). Ottawa: Canadian Advisory Council on the Status of Women.
12. Acker J. Class, Gender and the Relations of Distribution, Signs 13, 1988.

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

Отримано: 09 вересня 2017 р.*Прорецензовано:* 14 вересня 2017 р.*Прийнято до друку:* 19 вересня 2017 р.e-mail: pdziekan@interia.eu

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-6(34)-27-34

Agata Bury, Mirosława Marzena Nowak. Local Government Investment Expenditure in Poland's Voivodships: 2007-2013. Financial Perspective / Agata Bury, Mirosława Marzena Nowak // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», вересень 2017. – № 6(34). – С. 27–34.

УДК: 336.26

JEL-Classification: H72

Agata Bury,*School of Economics Jan Kochanowski University in Kielce, Piotrków Trybunalski Campus***Mirosława Marzena Nowak,***School of Management Jan Kochanowski University in Kielce, Piotrków Trybunalski Campus*

LOCAL GOVERNMENT INVESTMENT EXPENDITURE IN POLAND'S VOIVODSHIPS: 2007-2013 FINANCIAL PERSPECTIVE

Jednym z wskaźników świadczących o rozwoju gospodarczym są wydatki na inwestycje. Im więcej wydatków jednostka gospodarująca przeznacza na inwestycje, tym bardziej można mówić o jej rozwoju. Środki na finansowanie tych inwestycji mogą pochodzić z oszczędności, kredytów lub dotacji. Od 2004 r. dodatkowym źródłem pozyskiwania środków finansowych na cele inwestycyjne stały się fundusze Unii Europejskiej. Co prawda niektóre podmioty już w ciągu kilku wcześniejszych lat korzystały z tzw. funduszy przedakcesyjnych, ale na dużą skalę pieniądze unijne zaczęły być wykorzystywane od 2004 r.

Celem artykułu jest wykazanie, jak przystąpienie naszego kraju do Unii Europejskiej i związana z tym możliwość pozyskiwania dotacji zagranicznych wpłynęły na zakres podejmowanych inwestycji przez samorządy województw. Artykuł omawia wydatki inwestycyjne samorządów województw w okresie 2002-2014.

W wyniku analizy danych stwierdzono m.in., że we wszystkich województwach w 2009 r. nastąpił wyjątkowo wysoki wzrost wydatków ogółem oraz wydatków inwestycyjnych, co można wiązać z rozpoczęciem projektów dofinansowanych z UE w ramach perspektywy 2007-2013.

Przez cały badany okres utrzymywał się dość wysoki udział wydatków inwestycyjnych w ogólnej kwocie wydatków województw, średnio od około 30% do prawie 50%, a w poszczególnych jednostkach bywał jeszcze wyższy.

Największe kwoty w przeliczeniu na 1 mieszkańca przeznaczyły na inwestycje województwa z grupy najmniejszych (lubuskie, warmińsko-mazurskie, świętokrzyskie, opolskie).

Największym odsetkiem wydatków inwestycyjnych w ogólnej kwocie wydatków budżetowych może się wykazać województwo śląskie – średniorocznie ponad 43%.

Słowa kluczowe: wydatki, samorząd, województwo, inwestycje.

Agata Bury,*School of Economics Jan Kochanowski University in Kielce, Piotrków Trybunalski Campus***Mirosława Marzena Nowak,***School of Management Jan Kochanowski University in Kielce, Piotrków Trybunalski Campus*

LOCAL GOVERNMENT INVESTMENT EXPENDITURE IN POLAND'S VOIVODSHIPS: 2007-2013 FINANCIAL PERSPECTIVE

One of the indicators confirming economic development is the investment spending i.e. the higher the expenditure that an economic entity earmarks for investment, the more vivid is the evidence of development. Sources of funds for financing these investments may be savings, loans or subsidies. An additional source of investments funding since 2004 has been the European Union (EU). It should be noted that a number of Poland's entities took advantage of pre-accession funding from the EU, but at the large scale funding to specific institutions was allocated only after 2004.

This article endeavors to present how Poland's entry into the EU – and corresponding foreign capital – influenced the range of investments undertaken by Poland's regional governments. The article describes investment expenditures carried out by the regional government entities in the period of 2002-2014.

The results of the analyzed data indicate that in all of Poland's voivodships, there was an exceptionally significant increase of general and investment spending in 2009, which can be tied into the initiation of EU subsidized projects within the program period of 2007-2013.

Throughout the entire study period, investment spending remained relatively high when compared to general voivodship spending – on average 30% to almost 50% and in a number of cases, even higher.

The highest spending per capita earmarked for the investment by voivodships was from the smallest of the group – Lubusz, Warmia-Masuria, Holy Cross and Opole.

The highest investment spending percentage of general budgetary expenditures was found to be in the Silesia voivodship with a yearly average of over 43%.

Key words: expenditure, regional government, voivodship, investments

Introduction. One of the indicators showing evidence of economic development is expenditure for investments. The more funds earmarked for investments by a local government authority, the more can be said for development. Funds for financing these investments may have a source in savings, borrowing or subsidy. Additional funding for the purposes of investments has been the permanent funding programs of the European Union (EU) since 2004. It is true that a number of entities took advantage of the so-called ‘pre-accession funds’ but large scale EU funding started to be available in 2004.

One of the groups taking advantage of the EU funding, as a measure to subsidize its investments, are Poland’s local governments; communes, districts, regional voivodships, took advantage of these funds when they became available which translated into a number of undertaken investments. The objective of this article is to demonstrate how Poland’s accession to the EU, and available foreign subsidies thereof, has influenced the range of undertaken investments by various local authorities by voivodships.

The article discusses local government investment spending for the period 2002–2014. In order to show the scale of spending for the period 2007–2013, there is no avoiding an examination of earlier years – before accession and to 2004–2006, and 2014 has to be included as numerous projects were still active. Data for 2015 was not yet available.

The spending analysis includes overall spending levels, investment spending levels, nominally and per capita, cumulative for all voivodships and individually.

Voivodships Total Expenditures. The total expenditures for the voivodships in 2002 were 4.3 milliard (mld) PLN, and in 2014, 18.2 mld PLN. This means that over the period of 12 years, the voivodships’ expenditures rose over four-fold (4.202). The increase was not linear or steady. The period 2004–2006 bears noting when there was a very high spending increase of 24–32% annually. The correlation to EU accession cannot be avoided nor the utilization of European funds in the final phase of that particular period of budget planning.

Table 1

Overall Expenditure Dynamics for All Voivodships 2002–2014

Voivodship	Total Expenditures in million (mln) PLN		Dynamic Index 2014/2002 Year 2002 = 1	Total Expenditures in mln PLN	Dynamic Index 2009/2008 Year 2008 = 1
	2002	2014		2009	
Total	4,340.4	18,238.3	4.202	20,468.7	1.57
Łódź	223.4	729.9	3.27	1 425.3	2.15
Masovia	494.3	2 506.8	5.07	3 244.3	1.05
Lesser Poland	365.2	1 216.1	3.33	1 498.5	1.62
Silesia	605.1	1 772.2	2.93	1 729.4	1.37
Lublin	244.4	1 485.2	6.08	954.3	1.37
Subcarpathia	242.0	1 258.7	5.20	1 150.1	1.78
Podlaskie	146.8	744.0	5.07	616.4	1.84
Holy Cross	162.1	622.8	3.84	754.3	2.02
Lubusz	172.1	525.2	3.05	777.4	2.29
Greater Poland	389.4	1 226.9	3.15	1 882.5	1.96
West Pomerania	200.7	870.7	4.34	1 091.4	2.04
Lower Silesia	320.1	1 954.3	6.11	1 590.3	1.58
Opole	112.7	472.0	4.19	692.2	1.86
Kuyavia-Pomerania	244.0	834.9	3.42	974.5	1.52
Pomerania	249.8	818.8	3.28	1 276.7	1.79
Warmia-Masuria	168.3	1 199.9	7.13	811.1	1.80

Source: Own on the basis of Local Data Banks – <https://bdl.stat.gov.pl>.

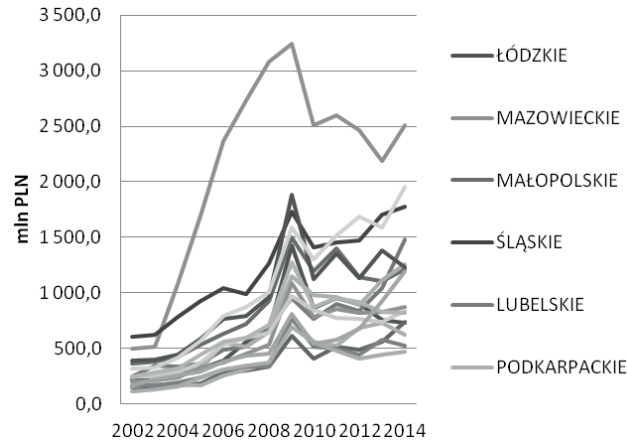
After 2006, increases in spending clearly declined. The period of 2007–2008, was for generating applications for financing, their assessment and qualification for funding, and signing contracts.

An exceptional year was 2009 where voivodship spending rose by 57%; these total expenditures were the highest in the study period i.e. 20.5 mld PLN. Such a high volume for all the voivodships resulted from the fact that all the individual voivodships (except Lublin and Mazovia) saw the highest growth in spending indexes i.e. between 1.37 to 2.29 (Lubusz).

The year 2009 was the third year of the new period for budget programming (2007–2013) in which (as the data indicates) funding from outside sources was recorded; explaining the dramatic rise in spending. In the Mazovian voivodship the highest rise in spending (two-fold) occurred in 2004 and in the Lublin voivodship one year earlier with a rise of 43%.

After 2009 the spending increase index, for all the voivodships, ranged between 0.74 and 1.11; in 2010 all voivodships experienced spending cuts.

The correct record clearly shows these dynamics in Graph 1. The readability of the graph may be somewhat unclear because the 16 lines are all in grey-scale, but readability was not the author's intent as was the visual that all the lines had the same course, relatively speaking. Clearly there was a slow rise in expenditure to 2008 with a sudden climb in 2009 followed by a drop in the following year. The spending rose quicker in the Mazovian voivodship as seen by the earlier climb from the rest.



Graph 1. All Voivodship Total Expenditures – 2002–2014

From the top – Łódź, Mazovia, Lesser Poland, Silesia, Lublin, Subcarpathia voivodships.
Source: Own on the basis of Local Data Banks – <https://bdl.stat.gov.pl>.

Expenditures for all voivodships rose in the period 2002–2014 over four-fold. In eight voivodships, growth was higher than the average and in the other eight lower (Table 1). The lowest growth indexes were recorded in the Silesia and Lubusz voivodships, 2.93 and 3.05, respectively; the highest in the Warmia-Masuria, Lower Silesia and Lublin, 7.13, 6.11 and 6.08, respectively.

Population figures for the voivodships also vary – from 1.0 mln in the Opole and Lubusz voivodships to 4.6 mln in Silesia and 5.3 mln in Mazovia, based on 2014 figures (table 2). These two voivodships together possessed over 25% of Poland's population.

The analysis of spending volume per capita returns similar results to those above. All voivodship spending per capita increased during the study period from 114 PLN in 2002, to 474 PLN in 2014.

Table 2

Total Expenditure Per Capita by Voivodship: 2002–2014

Voivodship	Population in thousands	Total expenditure per capita, in PLN		
		2002	2009	2014
Total	38,478.6	114	536	474
Łódź	2,504.1	86	561	291
Masovia	5 334.5	96	621	470
Lesser Poland	3,368.3	113	454	361
Silesia	4,585.9	128	373	386
Lublin	2,147.7	111	442	692
Subcarpathia	2,129.2	115	547	591
Podlaskie	1,191.9	122	518	624
Holy Cross	1,263.2	125	594	493
Lubusz	1,020.3	171	770	515
Greater Poland	3,472.6	116	552	353
West Pomerania	1,715.4	118	645	508
Lower Silesia	2,908.5	110	553	672
Opole	1,000.9	106	671	472
Kuyavia-Pomerania	2,090.0	118	471	399
Pomerania	2,302.1	114	572	356
Warmia-Masuria	1,444.0	118	568	831

Source: Own on the basis of Local Data Banks – <https://bdl.stat.gov.pl>.

In the individual voivodships there was a rise from 86-171 PLN to 291-831 PLN. The lowest per capita index through the whole study period was in the Łódź voivodship, and the highest – Mazovia.

Distortion of a uniform rise in spending was mentioned above regarding 2009 when the average expenditure per resident was 536 PLN: 11 voivodships recorded higher than average spending – Lubusz at 770 PLN, Opole at 671 PLN, West Pomerania at 645 PLN, and Mazovia at 621 PLN.

Voivodship Investment Expenditures. Investment spending is the factor influencing the differences in spending volume and the uneven rise in spending. Investments are characteristic expenditures that are single events i.e. usually in one budget (or more) during which there is generally a need to gain additional funds.

The total sum of investment expenditure for all the voivodships in 2002 was over 1.2 mld PLN, and 7.7 mld PLN for 2014 (table 3), meaning that over that 12 year period, investment spending rose more than six-fold (6.2) i.e. faster than total spending (4.2).

Similarly, as in total spending, exactly half of the voivodships showed higher investment spending averages, the other half lower averages, for the study period (200–14). The lowest indexes were in the Silesia (2.52), Lesser Poland (3.80), and Greater Poland (3.80) voivodships. The highest indexes occurred in the Warmia-Masuria (20.66), Lublin (18.11), and West Pomerania (13.35) voivodships.

Table 3

Voivodships' Investment Expenditure Index Dynamics: 2002–2014

Voivodship	Investment Spending in mln PLN		Dynamics Index 2014/2002 rok 2002 = 1	Investment Spending in mln PLN 2009	Dynamics Index 2009/2008 rok 2008 = 1
	2002	2014			
Total	1 246.0	7 707.4	6.186	9 688.1	2.1406
Łódź	43.0	210.7	4.90	826.2	3.60
Masovia	126.7	583.1	4.60	805.3	0.78
Lesser Poland	129.5	491.9	3.80	817.1	1.95
Silesia	289.2	729.9	2.52	769.3	1.47
Lublin	50.4	912.7	18.11	339.1	1.17
Subcarpathia	57.3	682.2	11.91	488.1	2.38
Podlaskie	36.9	429.6	11.63	339.0	3.26
Holy Cross	51.4	319.6	6.22	390.1	3.04
Lubusz	54.0	224.9	4.17	480.8	4.33
Greater Poland	125.1	475.4	3.80	1 190.6	4.12
West Pomerania	27.0	360.9	13.35	623.6	3.51
Lower Silesia	69.8	809.0	11.59	746.8	2.71
Opole	19.7	161.5	8.19	374.6	2.83
Kuyavia-Pomerania	59.7	244.9	4.10	442.4	2.12
Pomerania	68.5	290.5	4.24	706.1	2.57
Warmia-Masuria	37.8	780.7	20.66	348.8	2.78

Source: Own on the basis of Local Data Banks – <https://bdl.stat.gov.pl>.

The rise in investment expenditure did not occur evenly as was the case in total spending. The years 2005 and 2006 should draw attention as investment spending was very high – 41% and 49%, respectively. In 2009, the voivodships' investment spending rose over two-fold; the highest for the study period reaching a total of 9.7 mld PLN.

Such high index results from the fact that 12 voivodships (excluding Lublin, Mazovia, Silesia and Subcarpathia voivodships) recorded the highest investment expenditure spending index increase showing between 1.95 and 4.33 (Lubusz voivodship).

The Subcarpathia voivodship recorded its highest investment spending index increase in 2006 at 3.34. For the Lublin and Mazovia voivodships, the highest increase in the investment spending index occurred in 2003 and 2005 both above 2.5.

In 2010, investment expenditure fell in all voivodships and in subsequent years the combined index for increased investment spending came in at about 0.59–1.21.

During 2013–2014, a number of voivodships noted renewed increases in expenditures e.g. Lublin voivodship noted 1.69 1.85, respectively, or Warmia-Masuria at 1.71 and 1.51, respectively, which may have been caused by late funding from the 2007–2013 funding period (the so called +2).

Four voivodships – Łódź, Lower Silesia, West Pomerania and Pomerania – were characterized with a steady increase in investment spending in the period of 2002-09 where the greatest increase occurred in 2009.

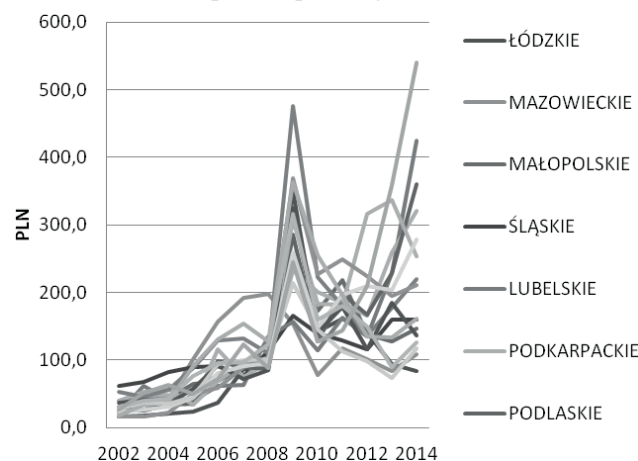
Table 4

Voivodships Per Capita Investment Expenditure: 2002–2014

Voivodship	Population in thousands	Expenditure per capita, in PLN		
		2002	2009	2014
Total	38 478.6	33	254	200
Łódź	2 504.1	16	325	84
Masovia	5 334.5	25	154	109
Lesser Poland	3 368.3	40	248	146
Silesia	4 585.9	61	166	159
Lublin	2 147.7	23	157	425
Subcarpathia	2 129.2	27	232	320
Podlaskie	1 191.9	31	285	360
Holy Cross	1 263.2	40	307	253
Lubusz	1 020.3	54	476	220
Greater Poland	3 472.6	37	349	137
West Pomerania	1 715.4	16	368	210
Lower Silesia	2 908.5	24	260	278
Opole	1 000.9	19	363	161
Kuyavia-Pomerania	2 090.0	29	214	117
Pomerania	2 302.1	31	317	126
Warmia-Masuria	1 444.0	26	244	541

Source: Own on the basis of Local Data Banks – <https://bdl.stat.gov.pl>

The per capita expenditure also rose during the study period on average from 33 PLN in 2002 to 200 PLN in 2014 (table 4). In the individual voivodships the spending rose from 16–61 PLN to 84–541 PLN.

**Graph 2. Voivodships' Investment Expenditure Per Capita: 2002–2014**

From the top – Łódź, Mazovia, Lesser Poland, Silesia, Lublin, Subcarpathia voivodships.

Source: Own on the basis of Local Data Banks – <https://bdl.stat.gov.pl>

The highest investment spending per capita was noted for nine voivodships in 2009 i.e. among the others, 476 PLN in Lubusz, 368 PLN in West Pomerania, 363 in Opole, and only 214 in Kuyavia-Pomerania. In five voivodships, as shown in Graph 2, the highest spending increased in 2014 e.g. 541 PLN in Warmia-Masuria or 425 PLN in Lublin.

Investment Expenditure vs. Total Expenditure (%). Total investment expenditures for all voivodships in the individual study years were 28.7 to 47.3% of total expenditures (table 5).

In the first four years of the study period, total investment spending by the voivodships compared to total spending of same did not exceed 33%. However, individually a number of voivodships easily exceeded this level e.g. in the Silesian voivodship, investment spending hovered between 45.0 to 50.8% of total spending and in Lesser Poland the levels were between 32.4 and 39.9%. The lowest percentage levels were seen in the West Pomerania and Łódź voivodships.

Total investment spending levels for 2006–2008 were, on average, 35% of total spending and 2009 reflected a level of 47.3%.

Table 5

Voivodships' Investment Expenditures Compared to Total Expenditures: 2002-2014

Voivodship	Investment Expenditure vs. Total Expenditure (%)			Investment Expenditure Average of Total Expenditure: 2002-2014 (%)
	2002	2009	2014	
Total	28.7	47.3	42.3	36.03
Łódź	19.2	58.0	28.9	32.24
Masovia	25.6	24.8	23.3	25.94
Lesser Poland	35.4	54.5	40.5	41.72
Silesia	47.8	44.5	41.2	43.28
Lublin	20.6	35.5	61.5	35.17
Subcarpathia	23.7	42.4	54.2	37.64
Podlaskie	25.2	55.0	57.7	37.33
Holy Cross	31.7	51.7	51.3	42.45
Lubusz	31.4	61.9	42.8	37.59
Greater Poland	32.1	63.2	38.8	38.51
West Pomerania	13.5	57.1	41.5	34.39
Lower Silesia	21.8	47.0	41.4	31.50
Opole	17.5	54.1	34.2	36.42
Kuyavia-Pomerania	24.5	45.4	29.3	30.64
Pomerania	27.4	55.3	35.5	36.57
Warmia-Masuria	22.5	43.0	65.1	37.60

Source: Own on the basis of Local Data Banks – <https://bdl.stat.gov.pl>.

In 2009, nine voivodships recorded the highest levels of investment spending in total spending; the levels in Greater Poland and Lubusz exceeded 60% – 63.2 and 61.9% respectively.

In almost all the voivodships (Silesia the exception), levels of investment spending started to drop in 2010 and the composite index for all the voivodships was in the range of 35.9–42.3%.

The voivodship which maintained high investment spending throughout this period was Silesia – on average 43.3%; Holy Cross was second with 42.2% on average; and third, Lesser Poland with an average of 41.7%. In the remaining voivodships, the average ranged between 25.9 to 38.5% (Mazovia).

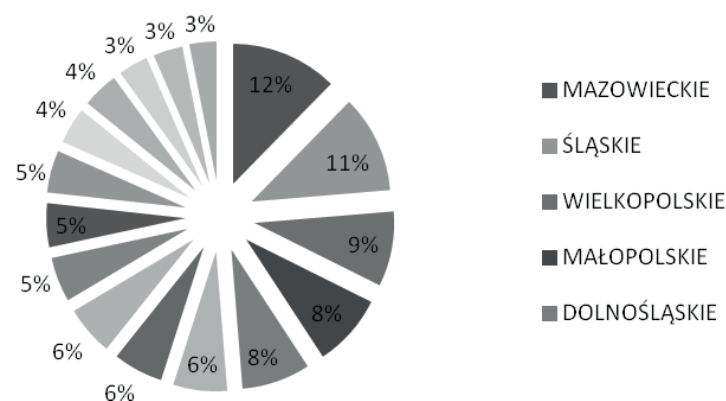
Investment Expenditure Totals: 2002–2014. For a better comparison of the investments undertaken by the individual voivodships, the amounts spent on investments have been totaled for the period of 2002–2014. Inflation was relatively low during said period – 0.0–4.3% yearly, but as a cumulative of 12 years, it then becomes 33.16%. Thus the total presented is at fixed prices of 2014 (table 6).

Table 6

Voivodships Total Investment Expenditures: 2002–2014 at 2014 Fixed Prices

Voivodship	Total Investment Expenditure: 2002–2014 at 2014 Fixed Prices		
	mln PLN	%	per capita, PLN
Total	66 832.1	100.00	1,743.6
Łódź	3,465.1	5.18	1,363.7
Masovia	8,244.3	12.34	1,578.7
Lesser Poland	5,625.7	8.42	1,697.3
Silesia	7,579.4	11.34	1,631.2
Lublin	3,864.5	5.78	1,786.2
Subcarpathia	4,165.5	6.23	1,967.7
Podlaskie	2,289.7	3.43	1,915.1
Holy Cross	2,804.7	4.20	2,200.7
Lubusz	2,293.1	3.43	2,259.6
Greater Poland	5,787.9	8.66	1,691.0
West Pomerania	3,395.5	5.08	1,986.8
Lower Silesia	5,325.9	7.97	1,836.8
Opole	2,102.4	3.15	2,049.5
Kuyavia-Pomerania	2,804.9	4.20	1,348.8
Pomerania	3,829.6	5.73	1,705.6
Warmia-Masuria	3,253.9	4.87	2,259.8

Source: Own on the basis of Local Data Banks – <https://bdl.stat.gov.pl>, and General Statistical Office of Poland as pertaining to yearly consumer goods and services price index – <http://stat.gov.pl>.

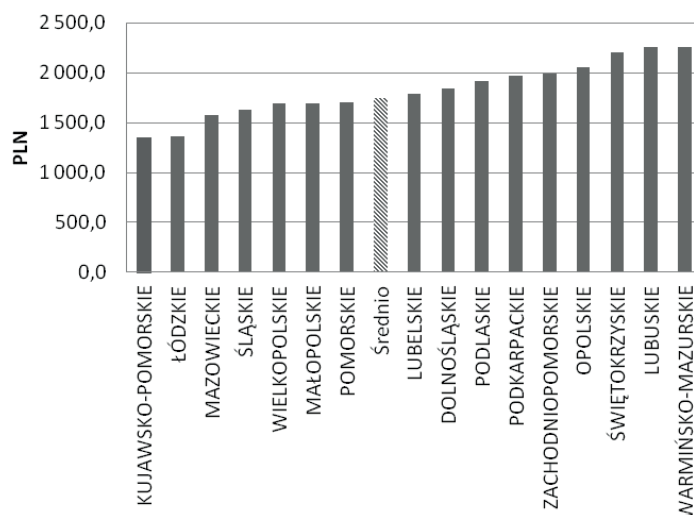


Graph 3. Voivodship Participation in Total Investment Expenditures at Voivodship

Level: 2002-2014 at 2014 Fixed Prices.

From the top: Mazovia, Silesia, Greater Poland, Lesser Poland, Lower Silesia voivodships.

Source: Own on the basis of Local Data Banks – <https://bdl.stat.gov.pl>, and General Statistical Office of Poland as pertaining to yearly consumer goods and services price index – <http://stat.gov.pl>.



Graph 4. Voivodship Participation in Total Investment Expenditures Per Capita at Voivodship Level: 2002–2014 at 2014 Fixed Prices

From left to right: Kuyavia-Pomerania, Łódź, Mazovia, Silesia, Greater Poland, Lesser Poland, Pomerania, average, Lublin, Lower Silesia, Polaskie, Subcarpathia, West Pomerania, Opole, Holy Cross, Lubusz, Warmia-Masuria.

Source: Own on the basis of Local Data Banks – <https://bdl.stat.gov.pl>, and General Statistical Office of Poland as pertaining to yearly consumer goods and services price index – <http://stat.gov.pl>.

The largest investment expenditures made by voivodships over the 13 year study period were recorded in Mazovia, over 12% of total investment expenditures and Silesia, over 11% (Graph 3). With regard to per capita figures, they were not especially high, 1,579 (14th rank) and 1,631 PLN (13th rank), respectively.

Following, with 8–9% of total investment expenditures, were the Greater Poland, Lesser Poland, and Lower Silesia voivodships.

The lowest investment spending occurred in the smallest voivodships – Opole, Lubusz, and Podlaskie; however, they had quite high per capita spending – second, fourth, and seventh, respectively.

Table 7 presents 4 indicators pertaining to investment expenditures made by the voivodships.

Two voivodships deserve particular attention – *Warmia-Masuria and Lubusz* – where highest per capita spending occurred over the entire study period – almost 70% more than in last place of this index, Kuyavia-Pomerania. Both Warmia-Masuria and Lubusz had in addition similar investment expenditure to total expenditure indexing at 37.5%.

Table 7

Voivodships' Investment Expenditure Indicators: 2002–2014

Voivodship	Total Investment Expenditure Per Capita for 2002-2014 Based on 2014 Fixed Prices PLN	Average Investment Expenditure in Total Expenditure for 2002-2014 %	Investment Expenditure Dynamics Index 2014/2002 2002=1	Total Investment Expenditure for 2002-2014 Based on 2014 Fixed Prices mln PLN
Total	1,743.6	36.03	6.186	66,832.1
Warmia-Masuria	2,259.8	37.60	20.66	3,253.9
Lubusz	2,259.6	37.59	4.17	2,293.1
Holy Cross	2,200.7	42.45	6.22	2,804.7
Opole	2,049.5	36.42	8.19	2,102.4
West Pomerania	1,986.8	34.39	13.35	3,395.5
Subcarpathia	1,967.7	37.64	11.91	4,165.5
Podlaskie	1,915.1	37.33	11.63	2,289.7
Lower Silesia	1,836.8	31.50	11.59	5,325.9
Lublin	1,786.2	35.17	18.11	3,864.5
Pomerania	1,705.6	36.57	4.24	3,829.6
Lesser Poland	1,697.3	41.72	3.80	5,625.7
Greater Poland	1,691.0	38.51	3.80	5,787.9
Silesia	1,631.2	43.28	2.52	7,579.4
Mazovia	1,578.7	25.94	4.60	8,244.3
Łódź	1,363.7	32.24	4.90	3,465.1
Kuyavia-Pomerania	1,348.8	30.64	4.10	2,804.9

Source: Own on the basis of Local Data Banks – <https://bdl.stat.gov.pl>, and General Statistical Office of Poland as pertaining to yearly consumer goods and services price index – <http://stat.gov.pl>.

The Warmia-Mazuria voivodship also had the highest investment expenditure dynamic index over the 12 year study period – it rose 20 fold. In as much as in the Lubusz voivodship the spending fell after 2009 and growth was much lower than previously, Warmia-Mazuria continued to note increases in investment spending.

Summation. Summing up, it should be noted that in all of the voivodships there were exceptionally high increases of total spending and investment spending in 2009 which can be tied to the start of additional financing from the EU under the 2007–2013 perspective framework. Subsequent increases in spending, not in all voivodships, were evident in 2014.

Throughout the study period, the share of investment spending in total spending remained relatively high in all voivodships, on average from ± 30 to almost 50%, and in a number of cases even higher.

The highest percentage of investment expenditure in total budget expenditure was found in the Silesia voivodship with a yearly average of 43%.

The highest investment expenditures were spent by the voivodships with the highest population – Masovia and Silesia.

The highest investment spending per capita was to found in the smaller voivodships – Lubusz, Warmia-Masuria, Holy Cross, and Opole.

The highest index for investment expenditure increases is awarded to Warmia-Masuria voivodship with a 20-fold increase over the 12 year period.

Literature:

1. Local Data Banks – <https://bdl.stat.gov.pl>.
2. General Statistical Office of Poland as pertaining to yearly consumer goods and services price index – <http://stat.gov.pl>.

Отримано: 29 серпня 2017 р.*Прорецензовано:* 05 вересня 2017 р.*Прийнято до друку:* 17 вересня 2017 р.*e-mail:* aassya10@gmail.com*DOI:* 10.25264/2311-5149-2017-6(34)-35-41

Войцешук А. Д., Вірковська А. А. Сучасні тенденції спільної зовнішньоторговельної політики ЄС у контексті захисту митного простору / А. Д. Войцешук, А. А. Вірковська // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», вересень 2017. – № 6(34). – С. 35–41.

УДК 339.543

JEL-класифікація: F13, F15

Войцешук Андрій Дмитрович,*кандидат економічних наук, доцент, директор Департаменту спеціалізованої підготовки та кінологічного забезпечення ДФС***Вірковська Анастасія Андріївна,***кандидат економічних наук, викладач кафедри економічної теорії Тернопільського національного економічного університету*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СПІЛЬНОЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС У КОНТЕКСТІ ЗАХИСТУ МИТНОГО ПРОСТОРУ

У статті розкрито особливості реалізації європейської моделі спільної зовнішньоторговельної політики в контексті захисту митного простору ЄС. Аргументовано, що спільна політика в зовнішньоторговельній і митній сфері ЄС базується на принципах стратегічного партнерства. Охарактеризовано участь країн ЄС у глобальних ланцюгах доданої вартості. Обґрунтовано особливості структури зовнішньої торгівлі ЄС. Розкрито основні досягнення в реалізації ЄС спільної митної політики та результати забезпечення безпеки митного простору. Сформульовано пріоритети митної політики ЄС у контексті спільної зовнішньоторговельної політики.

Ключові слова: електронна митниця, європейська інтеграція, зовнішня торгівля, митна політика, митний простір, спільна зовнішньоторговельна політика ЄС.

Войцешук Андрей Дмитриевич,*кандидат экономических наук, доцент, директор Департамента специализированной подготовки и кинологического обеспечения ДФС***Вирковская Анастасия Андреевна,***кандидат экономических наук, преподаватель кафедры экономической теории Тернопольского национального экономического университета*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОВМЕСТНОЙ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ЕС В КОНТЕКСТЕ ЗАЩИТЫ ТАМОЖЕННОГО ПРОСТРАНСТВА

В статье раскрыты особенности реализации европейской модели общей внешнеторговой политики в контексте защиты таможенного пространства ЕС. Аргументировано, что общая политика в внешнеторговой и таможенной сфере ЕС базируется на принципах стратегического партнерства. Охарактеризованы участие стран ЕС в глобальных цепях добавленной стоимости. Обоснованы особенности структуры внешней торговли ЕС. Раскрыты основные достижения в реализации ЕС общей таможенной политики и результаты обеспечения безопасности таможенного пространства. Сформулированы приоритеты таможенной политики ЕС в контексте общей внешнеторговой политики.

Ключевые слова: электронная таможня, европейская интеграция, внешняя торговля, таможенная политика, таможенное пространство, общая внешнеторговая политика ЕС.

Andriy Voytseshchuk,*PhD of Economics, Associate Professor, Director of Department for Specialized Training and Canine Services of the State Fiscal Service of Ukraine***Anastasiya Virkovska,***Ph.D. in Economics, lecturer at the economic theory department, Ternopil national economic university*

CURRENT TRENDS OF THE EU COMMON FOREIGN TRADE POLICY IN THE CONTEXT OF CUSTOMS AREA PROTECTION

European security model of the internal market in a context of growing globalization, despite all the difficulties in the European Union, remains an example of a successful joint foreign economic and foreign trade strategy of countries. The European Union is an example of international integration where countries having delegated some of their powers, have gained the stability of the economic environment and the customs area security. The EU common policy has unified the rules of goods movement, harmonized the customs system, and introduced joint initiatives with third countries, thus protecting the national interests of each EU member state. Today, the EU economic and customs area is an example of both institutional and parametric balancing of area, which was formed historically and evolutionarily. Therefore, the integration of the outer countries into it is a challenge for stabilizing the EU economic development.

Key words: *electronic customs, European integration, foreign trade, customs policy, customs area, EU common foreign trade policy.*

Постановка проблеми. Європейська модель захисту внутрішнього ринку в умовах зростаючої глобалізації, незважаючи на всі труднощі в існуванні Європейського Союзу, залишається прикладом успішно реалізованої зовнішньоекономічної та зовнішньоторговельної стратегії країн. Європейський Союз – це приклад інтеграції країн, які, делегувавши частину своїх повноважень, отримали стабільність економічного середовища та безпеку митного простору. Спільна політика ЄС уніфікувала правила переміщення товарів, гармонізувала митну систему, запровадила спільні ініціативи щодо третіх країн, захистивши в такий спосіб національні інтереси кожної країни-члена ЄС. На сьогодні економічний і митний простір ЄС є прикладом як інституційного, так і параметричного збалансування простору, який формувався історично та еволюційно. Тому інтеграція до нього третіх країн стає викликом для стабілізації економічного розвитку ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні засади формування економічного простору ЄС, спільної зовнішньоторговельної та митної політики, питання інтеграції країн до ЄС знайшли своє відображення у працях таких учених: С. Беренди, І. Бураковського, І. Гладій, І. Івашук, Н. Кравчук, Т. Мельник, А. Мокія, Т. Орехової, Є. Савельєва, В. Сіденка, М. Спенса, Дж. Стігліца, О. Уїльямсона, В. Чужикова, А. Філіпенка, О. Шниркова та ін. Проте, незважаючи на значний науковий дозвіл, виникає потреба у проведенні дослідження особливостей реалізації європейської моделі спільної зовнішньоторговельної політики в сучасних умовах, спрямованої на захист інтересів країн-членів і безпеку митного простору.

Мета і завдання дослідження полягають у виявленні новітніх тенденцій реалізації європейської моделі спільної зовнішньоторговельної політики в контексті захисту митного простору ЄС.

Виклад основного матеріалу. Європейські країни розробили свою систему відносин у межах інтеграційного об'єднання, яка має глибоке історичне коріння та еволюційні передумови [1], адже формування ЄС мало поступовий характер, неодноразово країни європейського простору об'єднувалися проти зовнішніх загроз, однак гострими були дискусії щодо моделі майбутнього розвитку [2]. Дотримуючись концепції державного суверенітету, Європа перебувала в пошуку своєї альтернативи, а прискоренням процесів об'єднання стали економічні чинники та зовнішні загрози. Науковці приходять до висновку, що розширення зовнішньої торгівлі та економічного співробітництва країн ЄС супроводжується суперництвом між двома ідеологічними напрямками регулювання міжнародної торгівлі: ідеями вільної торгівлі та протекціонізму, причому ці ідеї зародилися саме в Європі. Водночас наднаціональна ідея об'єднання сприяла консолідації країн для протистояння вже у ХХ ст. зростаючій гегемонії США. Тобто, країни Європи не мали іншого вибору, аніж позиціонувати себе як єдина сила в реалізації спільних інтересів, адже тривалі зовнішньоторговельні війни й протекціоністські заходи негативно впливали на економіку європейських країн.

Відносини партнерства стали можливими завдяки спільним зусиллям щодо вирішення стратегічних геоекономічних завдань та одночасного збереження примату національних інтересів, через так звану зовнішньоторговельну політику щодо третіх країн. Довгострокове взаємне дотримання інтересів кожного з учасників і консолідація зусиль для вирішення суперечностей, що виникають у процесі взаємодії, – це засадничі принципи стратегічного партнерства в зовнішньоторговельній і митній сфері для Європейського Союзу. Основою такого партнерства є: спільні соціально-економічні цінності; правове забезпечення співробітництва; розширення сфер співробітництва; взаємний довгостроковий інтерес; розробка спільної стратегії досягнення поставлених цілей; відмова від дискримінаційних та ультимативних заходів; урахування інтересів усіх складових співробітництва; дотримання задекларованих принципів співробітництва; ефективність реалізації стратегічного партнерства.

Європейська модель розвитку не позбавлена вад, у ній також наявні, як і в будь-якій економічній системі, внутрішні дисбаланси та проблеми. Однією з них є диференціація країн-членів ЄС як за рівнем економічного розвитку, так і за характеристиками людського розвитку, тому країни-члени й шукають нові механізми функціонування, зважаючи на загрози внутрішнього характеру (наприклад, перерозподіл сфер політично-економічного впливу між країнами) та зовнішнього (посилення впливу США та азійських країн, зокрема Китаю). Водночас країни Європи все більше дистанціюються одна від одної через геополітичні інтереси, відмінні соціальні стандарти, систему інтересів, що поглиблює асиметрії в розвитку країн. Така ситуація впливає і на зовнішньоторговельну активність країн.

Розширення Європейського Союзу не змінило участі інтеграційного об'єднання у формуванні глобальних ланцюгів доданої вартості, хоча активну роль у ньому відіграли саме нові країни-члени. Разом з тим порівняно з іншими країнами світу, країни-члени ЄС демонструють найбільше зростання частки створеної за межами країни доданої вартості послуг у сукупному експорті.

Модель розвитку світової торгівлі зазнає динамічних змін, а за останні десятиліття актуалізується участь країн у глобальних ланцюгах створення доданої вартості, причому залучаються до них як розвинені країни, так і нові індустріальні. Традиційно міжнародна статистика країною-експортером вважає ту, яка була останньою в ланцюгу виробництва. Проте у світі більше 50% торгівлі товарами і 70% послугами становлять проміжні. За спільної ініціативи ОЕСР та СОТ було започатковано дослідження оцінки доданої вартості в торгівлі та сформована база даних з аналітичними характеристиками зазначених процесів (Trade in Value Added (TiVA)) [3].

Спеціалізація країн та їх залучення в міжнародну торгівлю не через виробництво певного виду продукції, а через участь у глобальному виробничому процесі, поглиблюють фрагментацію глобального торговельного простору та залежність країн від локальних криз й зовнішніх загроз, які за ланцюжковим принципом поширюються з однієї на іншу. Водночас диверсифікація експорту через глобальні ланцюги доданої вартості зменшує тягар непередбачуваних ризиків, які розподіляються між учасниками виробничого процесу. За таким принципом відбувається, наприклад, і виробництво літаків, де ланцюжок створення доданої вартості справді глобальний і до якого залучена велика кількість країн. Відмінності у трансакційних витратах створюють додатковий стимул для формування таких ланцюгів. Для країн така участь є варіантом завоювання нових ринків збуту, модернізації виробництва, залучення іноземних інвестицій тощо.

Активна участь країн у глобальних ланцюгах доданої вартості ставить під сумнів рівень їх конкурентоспроможності, адже сукупний експорт у підсумку не відображає переваги у факторах виробництва, якими наділена країна, бо товари експорту в багатьох випадках є проміжними для виробництва інших товарів в іншій країні, які можуть повернутися у країну як реімпортом. Ризиками для багатьох країн світу залишається зменшення частки національної доданої вартості в сукупному експорті. Водночас відмінності у стадіях залучення до глобальних ланцюгів доданої вартості впливає і на рівень отриманого доходу, адже найприбутковішими є етапи, що передують самому виробництву, і після нього (логістика, маркетинг, брендуння), що підтверджує так звана діаграма «посмішки». Тобто в сучасних умовах питання логістики та спрощення умов торгівлі стають одними з пріоритетних і такими, що матимуть ефективність залучення країни до глобальних виробничих мереж.

Оцінка участі країн ЄС у глобальних ланцюгах доданої вартості вказує на різну ступінь залучення, а відповідно й різними є їх інтереси під час проведення зовнішньоторговельної політики, хоча й зберігається національний протекціонізм. Так, за період 1995–2011 рр. встановлено, що країнами, в експорті яких спостерігалася висока питома вага імпортованої доданої вартості, були Люксембург (58,98% експорту), Угорщина (48,68%), Словаччина (46,84%), Чехія (45,28%). Проведена оцінка дає підстави для висновку про зростання в динаміці ступеня залучення країн Європи до формування глобальних ланцюгів доданої вартості, за винятком наступних країн – Естонії (частка зменшилася з 36,7% у 1995 р. до 35,21% у 2011 р.), Мальти (з 49,99% до 36,87%), Нідерландів (із 23,23% до 20,05%), Норвегії (із 19,9% до 17,16%), незначне сповільнення активності характерне для Хорватії (з 20,79% до 20,17%) та Литви (з 24, 57% до 23,74%) [3].

Спільна політика ЄС, яка ґрунтується на узгодженні інтересів, є рушійною силою міжнародного співробітництва. У цьому контексті ЄС поєднує інтереси як суспільства, споживачів товарів, послуг і виробників, так й інтереси окремих країн-членів, які мають пріоритетність у вирішенні питань спільної торговельної політики. Зовнішньоторговельна політика ЄС є певною мірою автономною, проте не заперечує участь країн у торгівлі з третіми країнами. Сформована спільна політика забезпечила ряд переваг для кожної країни-члена. Зокрема, по-перше, внутрішні інтереси є особливо вразливими до існуючої багаторівневої системи торговельної політики, тому країнам самотужки складно протистояти інтересам інших потужних гравців глобального економічного простору, тим більше, в ЄС існують регіональні диспропорції розвитку країн, і так само як у світі, сформовано центр і периферію. По-друге, у глобальній торговельній системі ЄС позиціонує себе як представник інтересів 28 країн, дотримується умов багатосторонньої системи торговельної політики, в межах СОТ протидіє недобросовісній практиці країн у зовнішній торгівлі, запроваджує колективні рішення щодо безпеки митного простору. По-третє, європейська інтеграція має правову та інституційну основу, зокрема й у митній сфері [4, с. 126–136]. Серед країн-нечленів ЄС 78% торгівлі об'єднання припадає на ті, з якими укладені угоди про спеціальні митні умови. У 2015 р. як за імпортом, так і за експортом Європейський Союз посідав друге місце у світовій торгівлі (рис. 1).

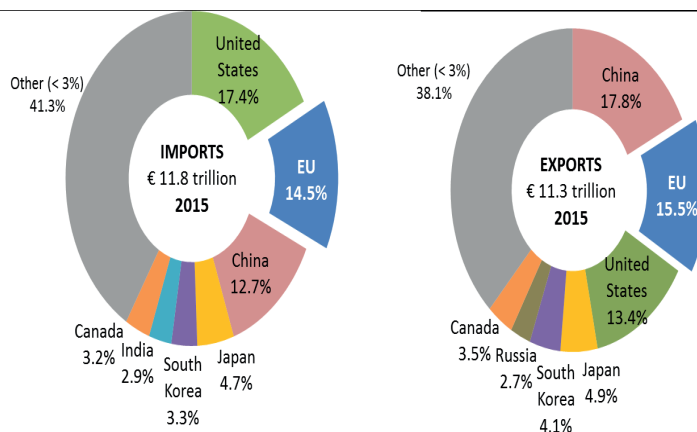


Рис. 1. Частка Європейського Союзу у світовій торгівлі, 2015 р. [5]

Динаміка індексу диверсифікації зовнішньої торгівлі за експортом та імпортом товарів ЄС суттєво різниться. Його динаміка дала змогу виявити відхилення товарної структури експорту та імпорту для країн Європи від світового експорту/імпорту, і чим більше значення індексу наближається до 1, тим відмінною є структура торгівлі країни. Так, для країн Європейського Союзу відхилення індексу від світового є незначним, і коливається в межах за експортом та за імпортом, тоді як, наприклад, для України значення показника віддаляється від 0 (таблиця 1), тобто країнам у майбутньому необхідно переглянути експортну стратегію розвитку.

Таблиця 1

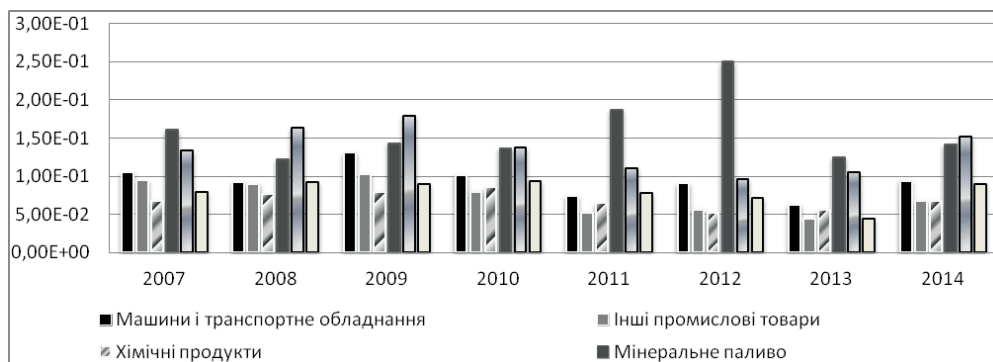
Індекс диверсифікації експорту та імпорту товарів

Експорт												
Рік	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Україна	0,6063	0,5711	0,5806	0,6087	0,5933	0,5892	0,6113	0,6008	0,5688	0,5728	0,5953	0,6049
ЄАВТ	0,4635	0,4577	0,4596	0,4642	0,4703	0,4628	0,4602	0,4747	0,4871	0,4817	0,4868	0,48552
ЄС-28	0,1646	0,1761	0,1814	0,1880	0,1911	0,2001	0,2130	0,2179	0,2186	0,2244	0,2289	0,2222
Імпорт												
Україна	0,4421	0,4145	0,3764	0,3363	0,3276	0,3333	0,3556	0,3811	0,3689	0,3737	0,3890	0,3833
ЄАВТ	0,2495	0,2545	0,2597	0,2643	0,2739	0,2751	0,2881	0,2888	0,3022	0,3111	0,3150	0,3046
ЄС-28	0,0842	0,0949	0,1028	0,1021	0,1046	0,1097	0,1122	0,1272	0,1205	0,1152	0,1135	0,1207

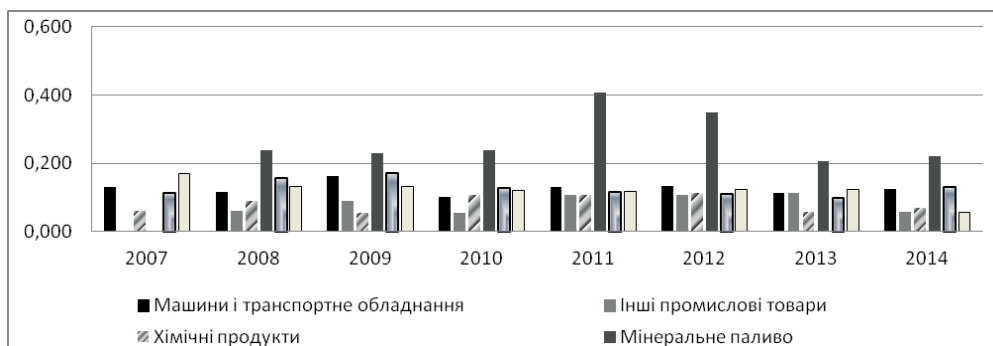
Примітка: складено за даними ЮНКТАД [6].

Проводячи диверсифікацію зовнішньої торгівлі, для країни важливим є наближення структури експорту та імпорту, що визначають як складову відносин стратегічного партнерства між країнами, адже реалізація зовнішньоторговельних інтересів потребує взаємодоповненості економік країн, а тому зацікавленості одна одною. Проте структура комплементарності зовнішньої торгівлі України порівняно із країнами Європейського Союзу [6] вказує на низький її рівень як щодо світових тенденцій, так і щодо структури експорту ЄС. Такі результати свідчать про проблематичність подальшої інтеграції, тим більше, що у зв'язку зі зміною номенклатури продукції, що експортується, у структурі експорту наявні товари із різним рівнем комплементарності, через наслідки світової економічної кризи за останні роки погіршуються виробничі можливості країни.

Пріоритетом для країн у забезпеченні зовнішньоторговельних інтересів під час проведення експортної політики, з огляду на флуктації показників міжнародної торгівлі, є підтримання стійкої структури експорту. Наявність суттєвих структурних трансформацій у географічній структурі експорту означає переорієнтацію його потоків. Водночас такі зміни можуть бути сприятливим сигналом для країни в разі завоювання нових ринків збуту та реалізації там своїх конкурентних переваг. Проведена оцінка структурних трансформацій у географічному розподілі експорту з Європейського Союзу по 6 групами товарів за SITC вказує на незначні абсолютні структурні відмінності за всіма групами товарів у експорті ЄС за 2007–2014 рр., проте найбільше змін зазнали такі складові: мінеральне паливо (у 2011–2012 рр. через зміну частки експорту до Мексики) та сировина (у 2009 р. через зміну частки Китаю в загальній структурі експорту). Динаміка абсолютних змін має схожий характер структурних трансформацій експорту в усіх групах товарів (рис. 2).



а) абсолютні трансформації



б) відносні трансформації

Рис. 2. Абсолютні та відносні структурні трансформації у географічній структурі експорту ЄС за номенклатурою SITC*Примітка:* розраховано самостійно.

Отримані лінійні коефіцієнти абсолютних та відносних структурних трансформацій у географічній структурі експорту ЄС (із змінною базою порівняння). У процесі аналізу було розраховано значення середньоквадратичного коефіцієнту, який указав на відсутність їхніх суттєвих відхилень від значень відповідних лінійних коефіцієнтів, що підтверджує незначні флуктації в досліджуваній вибірці. Водночас у всій структурі експорту найзначніші трансформації відбувалися в географічному розподілі експорту мінерального палива та сировини, де середньоквадратичний коефіцієнт абсолютних трансформацій змінюється в межах 0,161–0,464 та 0,233–0,548.

За останні роки світова економіка характеризується значною нестабільністю у фінансовій та торговельній сферах [7], що не може не позначатися на застосуванні країнами радикальних протекціоністських заходів захисту своїх інтересів. Навіть у межах ЄС не всі країни однаково можуть гарантувати безпеку митного простору. Так, безперечно, активізувався рух товарів та капіталу й переміщення осіб між країнами, відбувається гармонізація та уніфікація умов міжнародного співробітництва, які пришвидшують інтеграцію національних економік, досягнуті домовленості між країнами про спрощення умов торгівлі та інвестування, розширюється культурний обмін тощо. Водночас поширюються нові виклики для розвитку митного простору як складової економічного. Саме тому вже впродовж століття залишаються актуальними дихотомії «національний економічний (зокрема, митний) простір – глобальний економічний простір», «протекціонізм – вільна торгівля» як складові зовнішньоекономічної (митної) політики. За умов глобальних викликів і деструктивних внутрішніх трансформацій важливу роль для країн відводять виробленню механізмів протидії викликам митного простору, тому для цього в Європейському Союзі сформована достатньо потужна інституційна база [8, с. 293].

Важливий акцент у зовнішньоторговельній політиці зроблено на заходах захисту внутрішнього ринку угруповання, впроваджуються новітні технології в діяльність митних органів, удосконалюється митна логістика (у 2016 р. основними видами транспорту, які використовувалися під час зовнішньоторговельних операцій, були морський (постачалося 47% експорту товарів і 51% імпорту) і повітряний (29% і 25%). У процесах митного контролю залучено 2140 митних офісів із чисельністю персоналу – 114365 осіб. У 2016 р. митними органами ЄС було опрацьовано 313 млн митних декларацій, із них: 168 млн імпорتنих SADs, 129 млн експортних, 16 млн транзитних. Дотримання вимог спрощення митних проце-

дур і тривала практика функціонування електронної митниці сприяли тому, що 99% митних декларацій надходять в електронній формі; 93% імпортерів митних декларацій опрацьовують протягом години часу, 4% – протягом 12 годин, 1% – більше 48 годин. Застосування електронних митних ініціатив у ЄС ґрунтується на законодавчих актах ЄС [9], які сприяють активізації зовнішньої торгівлі та прогресу досягнень у створенні безпаперового митного середовища [10]. Для України такий аспект залишається актуальним, адже постійно проводять роботу щодо впровадження інформаційних технологій у діяльність митниць для спрощення митних процедур, зменшення ризиків для національного митного простору [11]. Для України досвід ЄС є актуальним і важливим, адже, обравши курс на створення поглибленої зони вільної торгівлі, наша країна впродовж тривалого періоду часу здійснювала ряд заходів щодо гармонізації основних напрямів економічної політики з вимогами ЄС, проте поряд із перевагами існують і ризики внаслідок імплементації Угоди про асоціацію з ЄС [12]. На сьогодні зовнішньоторговельні зв'язки України диверсифіковані як за географічною, так і товарною структурами, проте пріоритет надають європейському вектору співробітництва та побудові стабільної системи відносин стратегічного партнерства, гармонізації національної системи митного регулювання та адаптації європейської практики в країні.

Розширення Європейського Союзу на схід, вступ нових членів створило низку загроз для митного простору ЄС, адже саме східні кордони на сьогодні є найбільш вразливими для порушення митних правил, контрабанди, нелегального перетину кордону. Серед пріоритетних напрямів забезпечення безпеки митного простору ЄС залишається протидія торгівлі людьми та боротьба з контрабандою товарів. У 2016 р. загалом митницями ЄС було вилучено 298,9 тонн наркотичних речовин; 4,6 млрд сигарет; 6256 одиниць вогнепальної зброї; 1 млн одиниць боєприпасів; 1520 одиниць вибухівки; 41 млн. контрафактних товарів на загальну суму 672 млн євро; 37 млн одиниць товарів були ідентифіковані як небезпечні; встановлено 3500 порушень положень CITES; у 96 випадках було виявлено спроби нелегального переміщення культурних цінностей; встановлено 571 випадок не задекларованої готівки на суму більше 50 тис. євро [5].

Пріоритетами митної політики ЄС у контексті спільної зовнішньоторговельної політики залишаються: захист і безпека митного простору ЄС; протидія нелегальному переміщенню товарів і людей; сприяння добросовісній торговельній конкуренції третіх країн; спрощення митних процедур та ефективність контролю за переміщенням товарів через кордон; посилений контроль за товарами, що несуть загрозу життю та здоров'ю людей, навколишньому середовищу; підтримка митних ініціатив країн, із якими ЄС має спільний кордон і зміцнення співробітництва.

Висновки. Отже, проведений аналіз основних тенденцій спільної зовнішньоторговельної політики ЄС підтвердив, що європейська модель об'єднує країни як відкриті самоорганізовані соціально-економічні системи, спільні зусилля яких спрямовані на забезпечення їхнього розвитку та економічного зростання, збереження власних інтересів і безпеки митного простору, підвищення стійкості до зовнішніх впливів, враховуючи зростання дисбалансів у світовій економіці та відсутність ефективної глобальної торговельної архітектури. Зростання ступеня стійкості експорту ЄС підтверджує неготовність країн Європейського Союзу до зміни ринків збуту і переорієнтацію на нових торговельних партнерів, тобто зберігається підтримка зовнішньоторговельних інтересів традиційних країн експорту. Водночас європейські кордони потребують посиленої уваги через спрощення митних процедур та умов проходження контролю, що й визначає пріоритети митної політики ЄС для забезпечення захисту митного простору.

Література:

1. Исаченко Т. М. Торговая политика Европейского Союза / Т. М. Исаченко. Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики. – М. : Изд. ДомГос. Ун-та Высшей школы экономики, 2010. – 395 с.
2. Ткаченко Є. В. Щодо деяких історичних аспектів розвитку європейської інтеграції / Є. В. Ткаченко // Форум права. – 2012. – № 3. – С. 742–748. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/FP_index.
3. Trade in Value Added [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/sti/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm>.
4. Івашук І. О. Митні ініціативи в глобальному просторі : моногр. / І. О. Івашук. – Тернопіль : Підручники і посібники, 2007. – 304 с.
5. EU Customs Union – Facts and figures [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/facts_figures_en.pdf.
6. UnctadSTAT [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=24397>.
7. Trade and Development Report, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2016_en.pdf.
8. Осадча Н. В. Процес адаптування національного митного законодавства до вимог ЄС / Н. В. Осадча // Економіка промисловості. – 2013. – № 1-2. – С. 288–296. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2013_1-2_35.

9. Legislation related to the electronic customs initiative [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ec.europa.eu/taxation_customs/general-information-customs/electronic-customs/legislation-related-electronic-customs-initiative_en.
10. 2016 e-Customsannualprogressreport [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ec.europa.eu/customs/.../2016-ecustoms-progress-re>.
11. Жмурко Н. В. Електронна митниця як пріоритетний напрям удосконалення митно-тарифного регулювання в Україні / Н. В. Жмурко, М. М. Вульчин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.5. – С. 355–362. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltn_2014_24.
12. Чужиков В. І. Зона вільної торгівлі України та ЄС : аналіз потенційних наслідків / В. І. Чужиков // Стратегічні пріоритети. Серія : Економіка. – 2016. – № 1. – С. 106–111.

Отримано: 02 вересня 2017 р.

Прорецензовано: 12 вересня 2017 р.

Прийнято до друку: 24 вересня 2017 р.

e-mail: olha.demianchuk@oa.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-6(34)-42-46

Дем'янчук О. І. Забезпечення фінансової спроможності об'єднаних територіальних громад в Україні / О. І. Дем'янчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», вересень 2017. – № 6(34). – С. 42–46.

УДК 336.26

JEL-класифікація: H 72, 73

Дем'янчук Ольга Іванівна,

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного університету «Острозька академія»

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ

У статті розкрито основні питання умов забезпечення фінансової спроможності об'єднаних територіальних громад (ОТГ) в Україні. Автор акцентує увагу на аналізі динаміки обсягів бюджетних ресурсів ОТГ, формуванні нових міжбюджетні відносини з державним бюджетом у процесі децентралізації. Характеризуючи виконання органами місцевого самоврядування об'єднаних територіальних громад нових повноважень, визначено основні проблеми їх виконання. Результатом дослідження є визначення напрямів удосконалення управління фінансовими ресурсами ОТГ задля забезпечення її фінансової спроможності.

Ключові слова: фінансова спроможність об'єднаних територіальних громад, фінансова децентралізація, забезпечення фінансової спроможності ОТГ.

Демьянчук Ольга Ивановна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, учета и аудита,
Национальный университет «Острожская академия»

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ СПОСОБНОСТИ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН В УКРАИНЕ

В статье раскрыты основные вопросы условий обеспечения финансовой состоятельности объединенных территориальных общин (ОТО) в Украине. Автор акцентирует внимание на анализе динамики объемов бюджетных ресурсов ОТО, формировании новых межбюджетные отношения с государственным бюджетом в процессе децентрализации. Характеризуя выполнения органами местного самоуправления объединенных территориальных общин новых полномочий, определены основные проблемы их исполнения. Результатом исследования является определение направлений совершенствования управления финансовыми ресурсами ОТО по обеспечению ее финансовой состоятельности.

Ключевые слова: финансовая состоятельность объединенных территориальных общин, фискальная децентрализация, обеспечение финансовой состоятельности ОТГ.

Olha Demianchuk,

Ph.D., associate professor at the Finance, Accounting and Auditing Department, The National University of Ostroh Academy

ENSURING FINANCIAL CAPACITY OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES IN UKRAINE

The article deals with the main issues concerning the conditions for ensuring the financial capacity of the united territorial communities (UTCs) in Ukraine. The author focuses on the analysis of the UTCs' budget resources volumes dynamics and the development of new interbudgetary fiscal relations with the state budget in the context of decentralization. While characterizing the new powers of local UTC's government bodies, the main problems of their implementation have been identified. The based on the above specified observations the author of the research has elaborated the directions for improving the management of the UTC's financial resources in order to ensure their financial capacity.

Key words: financial capacity of united territorial communities, fiscal decentralization, ensuring the financial capacity of UTC.

Постановка проблеми. У процесі проведення реформи децентралізації питання забезпечення сталого розвитку на місцевому територіальному рівні є досить актуальним та важливим із погляду стабілізації соціально-економічного становища в регіонах країни. Фінансова та бюджетна децентралізація стала основою значного росту власних фінансових ресурсів бюджетів об'єднаних територіальних громад (ОТГ), проте поряд із додатковими фінансовими ресурсами органи місцевого самоврядування одержали більші повноваження щодо утримання бюджетних установ і надання соціальних послуг населенню своєї громади. Таким чином, трансформація місцевого самоуправління у процесі децентралізації вимагає на-

лежного забезпечення фінансової спроможності територіальних громад, а також контролю за ефективністю та законністю використання ними власних фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні значне коло науковців і практиків у свої дослідженнях розкривають питання створення нових форм територіальної організації органів місцевого самоврядування та особливості формування ними фінансових ресурсів у процесі проведення реформи децентралізації в Україні. Так, питання планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади у своїх працях обґрунтовують О. П. Кириленко, Б. С. Малиняк, В. В. Письменний, В. М. Русін [5]. Особливості формування об'єднаних територіальних громад, питання секторальної децентралізації розкрито у працях А. П. Павлюк [6; 7]. Виконання управлінських функцій новоствореними місцевими органами самоврядування ОТГ та їх фінансове забезпечення висвітлює у своїх публікаціях Г. Маркович, координатор напряму «Місцеві бюджети» проектного офісу секторальної децентралізації [3]. Незважаючи на широке висвітлення цієї проблематики, дослідження питання забезпечення фінансової спроможності об'єднаних територіальних громад в Україні є недостатньо розкритою і потребує ґрунтовного вивчення.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні основних напрямів забезпечення фінансової спроможності об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Для досягнення визначеної мети потрібно провести аналіз особливостей формування фінансових ресурсів ОТГ, їх міжбюджетні відносини з державним бюджетом у процесі децентралізації, охарактеризувати виконання органами місцевого самоврядування об'єднаних територіальних громад нових повноважень, визначити напрями вдосконалення управління фінансовими ресурсами задля підвищення рівня забезпечення фінансової спроможності ОТГ.

Виклад основного матеріалу. Процес об'єднання територіальних громад в Україні було розпочато 5 лютого 2015 року з прийняттям Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» та введенням у дію в середині 2015 року. Вже протягом 2015 року було утворено 159 ОТГ, які об'єднали 793 територіальні громади. У жовтні місяці цього ж року в цих громадах було обрано нові органи місцевого самоврядування і з 1 січня 2016 року вони перейшли на прямі бюджетні розрахунки з державним бюджетом та отримали базову (реверсну) дотацію, освітню та медичну субвенції. Згідно із даними фінансово-аналітичних матеріалів Міністерства регіонального розвитку в державному бюджеті на 2016 рік для ОТГ уже було передбачено субвенцію на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад у загальному обсязі 1,0 млрд грн [2, с. 4]. Розподіл субвенції та її обсяг залежав від двох показників: чисельності сільських жителів та площі території ОТГ. Чим більші ці показники – тим більший обсяг субвенції отримувала ОТГ.

Суттєвий прогрес у формуванні об'єднаних територіальних громад відбувся у 2016 році, коли їх кількість зросла у 2,3 рази, і на 1 січня 2017 року слала 366 ОТГ. Ці громади об'єднали 1740 місцевих рад, в яких було проведено перші місцеві вибори і у 2017 році вони перейшли також на прямі відносини з державним бюджетом. Протягом січня-серпня 2017 року, об'єднавши 3040 територіальних громад, було створено 648 ОТГ (таблиця 1). Протягом 2015–2017 рр. в ОТГ було об'єднано 27,1% загальної кількості рад базового рівня та проживає на сьогодні 13,6% від загальної чисельності населення в Україні.

Таблиця 1

Динаміка кількості створених ОТГ в Україні за 2015–2016 рр. та 08.09.2017 р.

Показники	2015 р.	2016 р.	08.09.2017 р.
Кількість ОТГ	159	366	648
Абсолютний приріст, одиниць	–	207	282
Кількість територіальних громад, що утворили об'єднані територіальні громади	795	1739	3040
Абсолютний приріст, одиниць	–	944	1301
Чисельність населення, що проживає в об'єднаних територіальних громадах	1,4	3,1	5,8
Абсолютний приріст, млн осіб	–	1,7	2,7

Побудовано автором на основі джерела 4, С. 4.

Таким чином, за результатами 2015–2017 рр. ОТГ показали помітну позитивну динаміку свого розвитку в межах проведення в Україні реформи фінансово-територіальної децентралізації.

Новостворені територіальні органи самоврядування отримали розширені повноваження та додаткові фінансові ресурси, що дозволило їм реалізовувати проекти модернізації інфраструктури об'єднаної територіальної громади, а також здійснювати нове будівництво, реконструкцію, капітальний ремонт об'єктів інфраструктури, створювати комунальні підприємства, закуповувати комунальну техніку, дбати про благоустрій території та ін.

Аналізуючи динаміку виконання доходів загального фонду 159 ОТГ (які вступили у прямі бюджетні відносини з державним бюджетом) в Україні за 2015–2016 рр., що відображено в таблиці 2, можемо

стверджувати, що за 2016 рік надходження доходів загального фонду місцевих бюджетів 159 ОТГ (з урахуванням трансфертів із державного бюджету) склали 7,1 млрд грн, що є майже в 7 разів більше з надходженнями 2016 року до бюджетів місцевих рад, які ввійшли до складу цих ОТГ.

Таблиця 2

Динаміка виконання доходів загального фонду 159 ОТГ в Україні за 2015–2016 рр.

Показники	2015 р.	2016 р.	2016-2015
Обсяг доходів загального фонду бюджетів ОТГ з трансфертами, млрд грн	1,1	7,1	7,0
Власні доходи загального фонду бюджетів ОТГ, млрд грн	1,0	3,3	2,3
Міжбюджетні трансферти, млрд грн	–	3,8	3,8
Залишки коштів загального фонду місцевих бюджетів об'єднаних територіальних громад України, млрд грн			

Побудовано автором на основі джерела 2, С. 5.

Завдяки проведеній фіскальній децентралізації власні надходження бюджетів ОТГ зросли більше ніж у тричі (на 2,3 млрд грн) порівняно з 2015 роком. Аналогічну тенденцію спостерігають у поточному році (протягом січня-серпня 2017 року власні доходи бюджетів 366 ОТГ зросли на 2,5 млрд грн відповідного періоду 2016 року і склали 5,5 млрд грн (1,9 разів)) [4, с. 11].

Згідно з даними Міністерства фінансів і Міністерства регіонального розвитку України власні доходи ОТГ зросли завдяки таким податковим надходженням:

- загальнодержавного податку на доходи фізичних, який було згідно з бюджетними змінами закріплено за бюджетами ОТГ у частині 60% і склали у 2016 році – 1,7 млрд грн;
- місцевого податку плати за землю, який включено згідно із податковими змінами 2015 року до податку на майно та склали у відповідному році – 558 млн грн, зі зростанням на 58%;
- місцевого єдиного податку – в обсязі 447 млн грн зі зростанням, порівняно з 2015 роком, на 57%;
- загальнодержавного акцизного податку з реалізації роздрібною торгівлю підакцизних товарів (нафтопродуктів, тютюнових та алкогольних виробів), який також було в певній частині закріплено за бюджетами місцевого самоврядування, і склав за 2016 рік 368 млн грн, зі зростанням до попереднього року на 68%.

За рахунок росту власних доходів бюджетів об'єднаних територіальних громад, податкові доходи у розрахунку на одного жителя ОТГ зросли з 700 грн до 2345 грн, з абсолютним приростом на 1645 грн. Загальний обсяг реверсної дотації бюджетів ОТГ (вилучення коштів до державного бюджету) у 2016 році склала 65 млн грн [2, с. 5].

У процесі фіскальної децентралізації також відбуваються значні зміни щодо формування залишків коштів загального фонду бюджетів об'єднаних територіальних громад України, так за період 2015–2016 рр. їх обсяги зросли майже втричі і склали 1,1 млрд грн, зі зростанням на 0,8 млрд грн (таблиця 3).

Таблиця 3

Зміна залишку коштів загального фонду бюджетів об'єднаних територіальних громад України за 2015–2016 рр.

Показник	01.01.2016	01.01.2017	2017–2016
Залишки коштів загального фонду місцевих бюджетів об'єднаних територіальних громад України, млрд грн	0,3	1,1	0,8

Виходячи з аналізу, можна стверджувати про те, що саме фіскальна децентралізація стала базовою основою формування фінансової спроможності бюджетів об'єднаних територіальних громад в Україні.

Ще одним результатом фіскальної децентралізації в січні-серпні 2017 року є зростання залишків коштів загального фонду бюджетів 366 ОТГ, коштів на депозитах із початку 2017 року до 1 вересня на 0,8 млрд грн (із 1,7 млрд грн до 2,3 млрд грн, зі зростанням на 52,9%). Проте саме мобілізацію значних коштів на депозитах бюджетами ОТГ центральні виконавчі органи влади оцінюють, як неефективність управління цими коштами і не бажання їх освоювати. Але для реалізації інвестиційних проєктів завдяки коштам бюджету ОТГ потрібно спочатку акумулювати достатні фінансові ресурси. Розміщення коштів на депозитах є одним із майбутніх джерел їхнього нарощування.

Зрозумілою є критика органів місцевого самоврядування щодо неефективності управління власними фінансовими ресурсами, а також не використання можливості залучення додаткових коштів для реалізації інвестиційних проєктів із метою вдосконалення інфраструктури своїх територіальних громад із Державного фонду регіонального розвитку або закордонних інвестиційних фондів.

Аналізуючи динаміку державної підтримки на розвиток громад та розбудову інфраструктури, яка за останні чотири роки зросла в 30 разів (таблиця 4), приходимо до висновку, що вагомим джерелом за-

безпечення фінансової спроможності бюджетів ОТГ для реалізації інвестиційних проектів у контексті реалізації реформи фінансової децентралізації, є фонд Державного регіонального розвитку України (таблиця 4).

Таблиця 4

Динаміка державної підтримки на розвиток ОТГ та розбудову їх інфраструктури в Україні за 2014–2016 рр.

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Обсяг державної підтримки на розвиток ОТГ, млрд грн, зокрема:	0,5	3,7	7,3	14,9
субвенція на соціально-економічний розвиток, млрд грн	0,5	0,8	3,3	5,0
питома вага в обсязі державної підтримки, %	100	21,6	45,2	33,5
кошти Державного фонду регіонального розвитку, млрд грн	-	2,9	3,0	3,5
питома вага в обсязі державної підтримки, %	-	78,4	41,1	23,5
субвенція на інфраструктуру об'єднаних територіальних громад, млрд грн	-	-	1,0	1,5
питома вага в обсязі державної підтримки, %	-	-	13,7	10,1
субвенція на розвиток медицини в сільській місцевості, млрд грн	-	-	-	4,0
питома вага в обсязі державної підтримки, %	-	-	-	26,8
кошти на будівництво футбольних полів, млрд грн	-	-	-	0,27
питома вага в обсязі державної підтримки, %	-	-	-	1,8
кошти ЄС на підтримку секторальної регіональної політики, млрд грн	-	-	-	0,65
питома вага в обсязі державної підтримки, %	-	-	-	4,3

Проте не всі місцеві органи місцевого самоврядування використовують свої можливості щодо залучення коштів із Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР). Використовуючи матеріали Н. Л. Бондарчук, начальника Управління впровадження та моніторингу пріоритетних проектів будівництва Мінрегіону України, констатуємо досить негативну тенденцію, щорічного зростання обсягу коштів ДФРР, який не отримано регіонами у відповідному році (таблиця 5) [1].

Таблиця 5

Зміна обсягу коштів ДФРР, який не отримано регіонами України у відповідному році

Показник	01.01.2016	01.01.2017	01.09.2017
Обсяг коштів ДФРР, який не отримано регіонами, млрд грн	2,0	2,8	3,2

Ці дані підтверджують той факт, що значна чисельність керівників органів базового рівня місцевого самоврядування є досить інертними до процесу територіальної децентралізації, створення добровільно об'єднаних територіальних громад. Водночас ці громади втрачають можливості залучення додаткових коштів ДФРР для модернізації їх інфраструктури.

Ще однією проблемою в залученні та використанні коштів ДФРР є те, що в Україні близько 95–97 % державних інвестицій витрачають на так звану тверду інфраструктуру: капремонт, оновлення дахів і фасадів тощо. Відтак про інвестиції в м'яку інфраструктуру (кадри), бізнес-спроможність та адміністративну спроможність навіть не йдеться. Проте у ЄС на м'яку інфраструктуру витрачають 20–30% від усіх коштів, що їх інвестує держава, і стільки ж – на бізнес-спроможність. Як наголошують експерти, під час використання коштів Державного фонду регіонального розвитку за необхідності спрямовувати їх на ті проекти, які повернуться у вигляді податків [8].

У ході фіскальної та територіальної децентралізації новостворені органи місцевого самоврядування – об'єднані територіальні громади отримали більшу фінансову спроможність і незалежність у формуванні та використанні бюджетних коштів. Проте ОТГ одержали ширші повноваження та обов'язки щодо управління власною інфраструктурою, її утримання за кошти бюджету громади, кошти державної підтримки (субвенції, базові дотації), кошти державних та іноземних фондів. Тому тут варто акцентувати увагу на тих ключових проблемах, які виникли внаслідок цих трансформаційних змін у місцевому самоуправлінні та формуванні органами ОТГ власних і залучених коштів.

Першою серед ключових проблем є втрата значної частини податкових надходжень до бюджетів ОТГ. Зокрема, надходжень від ПДФО, плати за землю, єдиного податку та податку на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки. Причинами цих втрат є: низький рівень фінансового контролю органами місцевого самоврядування господарюючих суб'єктів із питань обліку легально працюючих, реальних торговельних оборотів, заниження ставок плати за землю та інших причини.

Другою проблемою, як було зазначено вище, є низька активність органів самоуправління ОТГ щодо розроблення реальних інвестиційних проектів із метою залучення додаткових коштів із державних і недержавних фондів.

Наступною проблемою можна однозначно визначити обмеженість інструментів контролю за використанням бюджетних коштів, а також тотальна корупція та бюрократія на локальному рівні.

Цитуючи Г. Маркович, координатора напряму «Місцеві бюджети» Проектного офісу секторальної децентралізації, погоджуємось із її думкою, що «в умовах децентралізації ефективність використання коштів місцевих бюджетів (включаючи бюджети ОТГ) залежить саме від місцевих органів влади. Адже питання щодо визначення пріоритетних напрямів розвитку територій та розподілу бюджетних коштів за напрямками належить сьогодні до їх повноважень, і місцеві органи влади самостійні у прийнятті рішень із цих питань» [3].

Висновки. Отже, з ціллю вирішення зазначених проблем і забезпечення фінансової спроможності бюджетів об'єднаних територіальних громад на державному та місцевому рівні вже проводять ряд заходів. Для підвищення рівня ефективності та прозорості використання коштів бюджетів ОТГ, в Україні за підтримки Посольства Нідерландів (програма MATRA) розпочав реалізацію проект «Фінансова прозорість об'єднаних громад». Проект направлений на підвищення економічної спроможності об'єднаних громад, що дозволить ефективніше вирішувати питання місцевого розвитку, підвищення рівня конкурентоспроможності територіальних громад, боротьбу з корупцією на місцевому рівні та забезпечення добробуту місцевого населення. У межах цього проекту у 2017 році на обласному та районному рівнях відбуваються навчання представників органів місцевого самоврядування з метою: підвищення фінансової спроможності територіальних громад, підвищення фінансової грамотності представників територіальних громад, зокрема в питаннях залучення фінансових ресурсів та їх ефективного використання на потреби місцевого розвитку та ін. Ці заходи сприятимуть посиленню активності всіх зацікавлених представників громади впливати, контролювати процеси формування та використання фінансових ресурсів, громадяни будуть активніше брати участь у процесах місцевого управління. Як наслідок, усі ці заходи забезпечать створення умов для сталого економічного розвитку регіонів України і фінансової спроможності їхніх бюджетів.

Література:

1. Бондарчук Н. Л. Державний фонд регіонального розвитку, як додатковий фінансовий інструмент сталого розвитку об'єднаних територіальних громад [Електронний ресурс] / Н. Л. Бондарчук // Матеріали Всеукраїнської конференції «Від утворення об'єднаних територіальних громад – до розумного зростання». – Режим доступу : <https://www.slideshare.net/CSIUKRAINE/ss-73480286>.
2. Децентралізація виконання доходів місцевих бюджетів за 2016 рік // Фінансово-аналітичні матеріали підготовлено з ініціативи Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України за сприяння Міністерства фінансів України та підтримки Швейцарсько-українського проекту «Підтримка децентралізації в Україні» DESPRO. – Київ : КМУ, 2017. – С. 32.
3. Маркович Г. Фінансова децентралізація. – Проектний офіс секторальної децентралізації [Електронний ресурс] / Г. Маркович. – Режим доступу : <http://decentralization.gov.ua/news/6413>.
4. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 08 вересня 2017. – Аналітичні матеріали Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – Київ, 2017. – С. 23.
5. Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади / О. Кириленко, Б. Малиняк, В. Письменний, В. Русін / Асоціація міст України – К. : ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. – 396 с.
6. Павлюк А. П. Формування об'єднаних територіальних громад: стан, проблемні питання та шляхи їх вирішення. – Відділ регіональної політики [Електронний ресурс] / А. П. Павлюк. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/terutor_gromad-86ead.pdf.
7. Павлюк А. П. Секторальна децентралізація в Україні: стан реалізації, проблемні питання та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / А. П. Павлюк. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/sector_decent-3424a.pdf.
8. Пальчук В. Місцеві бюджети в умовах фінансової децентралізації [Електронний ресурс] / В. Пальчук. – Режим доступу : <http://www.nbuviar.gov.ua/index.php>.

Отримано: 27 серпня 2017 р.*Прорецензовано:* 02 вересня 2017 р.*Прийнято до друку:* 12 вересня 2017 р.*e-mail:* tetyana.kizyma68@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-6(34)-47-51

Кізима Т. О. Фінансове забезпечення розвитку культурно-мистецьких індустрій в Україні / Т. О. Кізима // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», вересень 2017. – № 6(34). – С. 47–51.

УДК: 336.02

JEL-класифікація: L82; L83; Z10

Кізима Тетяна Олексіївна,

доктор економічних наук, професор кафедри фінансів ім. С. І. Юрія,
Тернопільський національний економічний університет

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ КУЛЬТУРНО-МИСТЕЦЬКИХ ІНДУСТРІЙ В УКРАЇНІ

Важливою передумовою забезпечення сталого розвитку України є становлення і подальший розвиток культурно-мистецьких індустрій як вагомого сегменту креативної економіки. Культурно-мистецькі індустрії та креативне підприємництво – відносно нові поняття в українському контексті, проте не нові явища у світовій практиці. У статті охарактеризовано найбільш перспективні джерела, моделі та інструменти фінансового забезпечення розвитку культурно-мистецьких індустрій в Україні, серед яких виокремлено: самофінансування, грантове фінансування, меценатство, корпоративну філантропію, спонсорство, податкові пільги, кредитування, колективне фінансування. Акцентовано на необхідності використання креативного потенціалу суб'єктів національної економіки.

Ключові слова: креативна економіка, культурно-мистецькі індустрії, фінансове забезпечення, фінансові інструменти, самофінансування, грантове фінансування, меценатство, спонсорство, податкові пільги, кредитування.

Кизыма Татьяна Алексеевна,

доктор экономических наук, профессор кафедры финансов им. С. И. Юрия,
Тернопольский национальный экономический университет

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ КУЛЬТУРНО-ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ИНДУСТРИЙ В УКРАИНЕ

Важной предпосылкой обеспечения устойчивого развития Украины является становление и дальнейшее развитие культурно-художественных индустрий как весомого сегмента креативной экономики. Культурно-художественные индустрии и креативное предпринимательство – относительно новые понятия в украинском контексте, однако не новые явления в мировой практике. В статье охарактеризованы наиболее перспективные источники, модели и инструменты финансового обеспечения развития культурно-художественных индустрий в Украине, среди которых выделены: самофинансирование, грантовое финансирование, меценатство, корпоративная филантропия, спонсорство, налоговые льготы, кредитование, коллективное финансирование. Акцентируется на необходимости использования креативного потенциала субъектов национальной экономики.

Ключевые слова: креативная экономика, культурно-художественные индустрии, финансовое обеспечение, финансовые инструменты, самофинансирование, грантовое финансирование, меценатство, спонсорство, налоговые льготы, кредитование.

Tetiana Kizyma,

Doctor of Economic Sciences, Professor of Finance Department named S.I. Yuriy, Ternopil National Economic University

FINANCIAL SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF ARTS AND CULTURE INDUSTRIES IN UKRAINE

Formation and further development of culture and arts industries, which constitute a significant segment of the creative economy, are important prerequisites for the sustainable development of Ukraine. Culture and arts industries as well as creative entrepreneurship are relatively new concepts in Ukraine, but not a new phenomena in the world practice. Self-financing, grant financing, patronage, corporate philanthropy, sponsorship, tax incentives, lending, capital financing, collective financing have been identified among the most promising sources, models and tools of financial support for the development of cultural and artistic industries in Ukraine. Within the article the author emphasises the need to apply the creative potential of the national economy actors.

Key words: creative economy, culture and arts industries, financial support, financial instruments, self-financing, grant financing, patronage, sponsorship, tax privileges, lending.

Постановка проблеми. Важливою передумовою забезпечення сталого розвитку України є становлення і подальший розвиток культурно-мистецьких індустрій як вагомого сегменту креативної економіки, яка стрімко розвивається і прогресує у світовому масштабі.

У 2008 році ООН було опубліковано перший глобальний звіт про стан розвитку креативної економіки, а 2009 рік в ЄС було названо Європейським роком креативності та інновацій [1], що закріпило пріоритет розвитку креативних, і, насамперед, культурно-мистецьких, індустрій у сучасних економіках. Це і зрозуміло, адже культурно-мистецькі індустрії, на противагу, скажімо, традиційній експлуатації обмежених природних ресурсів, дають змогу використовувати практично необмежений ресурс знань і креативного таланту, які закладені в людському розумі.

Загалом креативна економіка формується тими, хто використовує уяву, творчу енергію і знання для створення нових ідей і цінностей. Відповідно до вказаного успіх у цій сфері безпосередньо залежить від симбіозу творчості, підприємництва і технологічних інновацій, оскільки «виробництво» у сфері культури і мистецтва базується на інформації, то надзвичайний розвиток цифрових технологій і глобалізація мереж обміну інформацією роблять культурно-мистецький сектор одним із найбільш динамічних у світі [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку креативної економіки та культурно-мистецьких індустрій розглядали у своїх працях зарубіжні (П. Інкей, Ч. Лендрі, Т. Ніелсен, Д. Тросбі, Р. Флоріда, М. Харріс) та вітчизняні (Л. Антошкіна, П. Бубенко, І. Вахович, О. Крот, О. Мельник, М. Проскуріна, Н. Рудь, Н. Цимбалюк) учені. Водночас, незважаючи на певні напрацювання та наявний потенціал дослідження із вказаної проблематики, зазначимо, що питання вироблення і реалізації фінансового інструментарію стимулювання розвитку культурно-мистецьких індустрій залишаються малодослідженими в Україні.

Метою статті є аналіз джерел фінансового забезпечення розвитку культурно-мистецьких індустрій в Україні в контексті його модернізації в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Культурно-мистецькі індустрії та креативне підприємництво – це відносно нові поняття в українському контексті, проте не нові явища у світовій практиці (визначення «культурні індустрії» запровадили Адорно та Хоркгаймер у праці «Діалектика просвітництва» [3]).

Британський департамент культури, медіа та спорту визначає креативні індустрії як «такі індустрії, які походять з індивідуальної креативності, вміння і таланту, і які мають потенціал до багатства і створення робочих місць через генерування та використання інтелектуальної власності» [5].

Окремі науковці стверджують, що це «діяльність, в основі якої лежить індивідуальне творче начало, навик чи талант, і яка може створювати додану вартість і робочі місця шляхом створення та експлуатації інтелектуальної власності» [6].

Загалом у секторі культурно-мистецьких індустрій виокремлюють такі їхні групи: реклама, архітектура, художній та антикварний ринок, ремесла, дизайн, мода, виробництво кіно- та відеопродукції, програмування (зокрема, створення розважальних, інтерактивних програм і комп'ютерних ігор), музика, виконавчі мистецтва, видавнича справа, теле-, радіо- та Інтернет-трансляції [4].

Необхідно зазначити, що креативна економіка в зарубіжних країнах містить такі важливі складові: 1) політики та законодавство, які її підтримують; 2) кластери й хаби; 3) інкубатори й акселератори; 4) професійні мережі та асоціації; 5) орієнтація на глобальні ринки та світову креативну сцену [1; 7]. Саме таке інфраструктурне підґрунтя забезпечує стійкість і сталість розвитку культурно-мистецького сектору. Ми вважаємо, що в Україні потрібно якомога більше розвивати саме ці інституційні складові успішного розвитку культурно-мистецьких індустрій, надаючи їм усіляку підтримку (зокрема, і фінансову) з боку держави.

Безумовно, в Україні давно назріла потреба системної підтримки творчих індустрій, адже в теперішньому комерціалізованому світі культура і мистецтво поступово стають товаром. Тому сьогодні надзвичайно важливо знайти спосіб використання механізму товарно-грошових відносин для поширення цінностей, які несе в собі «висока» культура. Зближення «високої» культури і повсякденних культурних практик має стати одним із пріоритетів культурної політики постіндустріальної доби. Саме тому для розвинених країн притаманне явище «економізації культури» і «культуризації економіки», що відображено у програмі Ради Європи «Створення культурного капіталу» [8, с. 3].

Насамперед, відзначимо, що вдосконалення фінансового забезпечення розвитку культурно-мистецьких індустрій є надзвичайно складною і водночас малодослідженою темою як у зарубіжних країнах, так і в Україні. Пов'язано це з тим, що:

- організації креативної економіки здебільшого працюють з об'єктами прав інтелектуальної власності (від музичних творів, дизайну і до способу представлення об'єктів). Оскільки за умов надання класичного кредиту заставою може бути майно, то під час кредитування культурно-мистецьких організацій потрібно оцінювати інтелектуальну власність, що вимагає відповідних навичок і знань;

- більшість культурно-мистецьких індустрій мають гібридні бізнес-моделі (від продажу квитків чи товарів, до спонсорства, партнерських проєктів, залучення грантів та ліцензування інтелектуальної власності). Тому будь-яке фінансування таких організацій вимагає розуміння конкретної бізнес-моделі й

оцінки відповідних фінансових ризиків;

- для інституційних інвесторів, які готові інвестувати в капітал культурно-мистецьких бізнесів (скажімо, приватного театру чи виробника дизайнерського одягу), складним питанням є оцінка частки в бізнесі, оскільки досить важко оцінити вартість креативного бізнесу, де сам товар чи послуга та їх просування базуються на креативних рішеннях [9].

Однак переконані, що модернізація фінансового інструментарію стимулювання розвитку культурно-мистецьких індустрій в Україні має потужний потенціал, адже за наявності необхідних фінансових ресурсів креативні ідеї можуть швидше перетворюватися на конкретні товари чи послуги, а за наявності доступних кредитів – культурно-мистецькі організації матимуть можливість зосереджуватись на своїй головній діяльності, а не способах оплати підрядникам (скажімо, в ситуації, коли організація, наприклад, музичного фестивалю вимагає попередньої оплати підрядникам, тоді як надходження коштів відбуватиметься під час проведення такого фестивалю).

На нашу думку, наявність необхідного фінансування в будь-якій формі пришвидшить вихід на ринок нових культурно-мистецьких товарів і послуг. Водночас найбільш перспективними джерелами, моделями та інструментами фінансування культурно-мистецьких індустрій в Україні можуть бути такі: власні кошти; кошти меценатів; кредити та податкові пільги; венчурне фінансування (за матеріалами звіту Єврокомісії [10]).

Насамперед серед означених джерел і моделей фінансового забезпечення культурно-мистецьких організацій виокремимо самофінансування (діяльність, здійснювану власним коштом) та вітчизняне і міжнародне грантове фінансування (безповоротне надання фінансових ресурсів переважно завдяки місцевим, національним або міжнародним програмам). Принагідно зазначимо, що за кордоном саме гранти є найбільш поширеною формою підтримки організацій галузі, їх надають різним установам або окремим працівникам культури і мистецтва. Однак в Україні цей вид підтримки залишається поки що мало розвиненим (за винятком хіба що окремих грантів Президента для видатних митців і творчої молоді). Проте грантові програми, зокрема і міжнародні, поступово починають діяти і в Україні (наприклад, у Львові щороку проводять конкурс соціально-культурних проєктів) [11], а на сторінці програми ЄС «Культура і креативність» вітчизняні культурно-мистецькі організації можуть знайти перелік пропонованих грантів [12].

З-поміж альтернативних форм фінансового забезпечення розвитку культурно-мистецьких індустрій виокремимо меценатство (фінансування без очікуваних переваг для мецената), корпоративну філантропію (очікуваними є репутаційні переваги) і спонсорство (прямі комерційні переваги для спонсора, пов'язані, насамперед, із рекламою).

Досить ефективним інструментом фінансування розвитку культурно-мистецьких індустрій в Україні вважаємо також податкові пільги, за допомогою яких держава зможе стимулювати розвиток цього важливого сектора національної економіки шляхом створення кращих умов у сфері оподаткування (скажімо, пільгові ставки оподаткування продакшин-компаній у вітчизняній кіноіндустрії стимулюватимуть інвесторів вкладати кошти у виробництво нових фільмів; схема зменшення податкових зобов'язань для інвесторів у малий креативний бізнес сприятиме розвитку цього сектора).

Класичною формою фінансового забезпечення розвитку креативних індустрій у світовій практиці є кредити. Для культурно-мистецьких індустрій кредитне фінансування може стосуватися як початку діяльності (стартова позика), так і фінансування виходу на міжнародні ринки (наприклад, експортне фінансування) чи кредитування розширення діяльності. Водночас досить ефективним інструментом у секторі культурно-мистецьких індустрій є мікрокредитування, яке може спрямовуватися, передусім, на збільшення аудиторії для організацій креативної економіки [10].

Фінансування капіталу (залучення фінансових ресурсів у статутний капітал організацій культурно-мистецьких індустрій) також можна вважати перспективною формою фінансового забезпечення розвитку цього сектору в Україні. Для новостворених компаній першим джерелом фінансування можуть слугувати «бізнес-ангели» – фізичні особи або спеціалізовані фінансові фонди. На наступних етапах розвитку компанії креативної економіки нерідко використовують венчурні фонди, які вкладають кошти у високоризикові, однак потенційно і високоприбуткові культурно-мистецькі бізнеси. Венчурне фінансування переважно є наступним кроком після того, як бізнес довів свою життєздатність у невеликому масштабі (наприклад, після початкового фінансування «бізнес-ангелом») [10].

У світовій практиці поширеною формою фінансового забезпечення організацій креативної економіки є колективне фінансування. Фахівці виділяють такі форми колективного фінансування:

- пряме кредитування – кредитування культурно-мистецьких бізнесів фізичними особами;
- колективне фінансування капіталу – залучення власників бізнесів через платформи колективного фінансування;
- фінансування за винагороду – коли донори проєктів отримують певну матеріальну винагороду (квитки, книжки тощо);

- добротинне фінансування – донори проекту не очікують жодної винагороди, а вкладають кошти лише в ідею;
- фінансування за частку в доходах (прибутку) – донори культурно-мистецьких проектів отримують частку в доході (прибутку) проекту;
- колективне боргове фінансування – донори вкладають кошти в облігації або інші боргові зобов'язання;
- гібридні моделі [9].

Серед інструментів зменшення ризиків фінансування зацентруємо увагу на такій схемі як гарантування кредитів малому бізнесу, що працює в секторі культурно-мистецьких індустрій. Переконані, що саме вона дозволяє зменшити ризик фінансування організацій креативної економіки для комерційних банків і стимулювати їх до набуття досвіду роботи в цьому секторі. До прикладу, у червні 2016 року Європейський інвестиційний фонд та Європейська Комісія оголосили про запуск схеми гарантування кредитів малому бізнесу з сектору креативної економіки (культурних і креативних індустрій) обсягом 121 млн євро. Очікують, що завдяки цій схемі банки та інші фінансові організації нададуть понад 600 млн євро кредитів організаціям креативної економіки. Схема покриватиме до 70% ризику неповернення окремих кредитів організаціям креативної економіки і до 25% ризику загального кредитного портфелю для організацій креативної економіки банкам-учасникам [9]. Це, на нашу думку, є добротним фінансовим інструментом для розвитку одного з найдинамічніших секторів європейської економіки.

Важливим аспектом стимулювання розвитку культурно-мистецьких індустрій в Україні вважаємо також формування цілісної системи фінансових інструментів, якими держава може захищати національний культурно-мистецький продукт. Переконані, що прямі державні закупівлі та податкові пільги – це потужний, однак доволі пасивний інструмент такого стимулювання. А от посилити динаміку зростання в секторі культурно-мистецьких індустрій, на нашу думку, зможуть насамперед пільгові банківські кредити, гранти на розробку і запуск пілотних проектів, а також інформаційно-консультаційна допомога через державні агенції розвитку або мережу «бізнес-інкубаторів».

Висновки. На жаль, проблеми фінансування розвитку креативної економіки в Україні майже не порушують (ані політики, ані бізнес-структури, ані засоби масової інформації). А потенціал, переконані, наша держава має доволі потужний, адже сектор культурно-мистецьких індустрій в Україні сьогодні активно зростає (це й Alfa Jazz Fest у Львові, який організовує київське ТОВ «Леополіс Джаз»; це й обопоти «95 кварталу»; це й екосистема ВДНГ, створена фактично з нуля). Ми вважаємо, що в Україні вже сформовано перспективний ринок для нових гравців, нових фінансових продуктів і нових рішень у цій сфері. І цілком очевидно, що сьогодні необхідно стимулювати розвиток фінансових навиків менеджменту організацій креативної економіки, адже без фінансової грамотності, вміння складати фінансові плани, вміння звітувати, ведення прозорої бухгалтерії і доброчесності в бізнес-відносинах, доступ до фінансування залишатиметься недосяжним [9].

Безумовно, світовий ринок культурно-мистецьких індустрій розвивається досить стрімко і мобільно, що вимагає від окремих країн і виробників високих адаптаційних здібностей, щоб відповідати світовим тенденціям. Україна має значний потенціал для розвитку креативного сектору економіки і, зокрема, нарощування експортного потенціалу. Тому переконані, що за умови виваженого державного протекціонізму та багатоканальної системи фінансового забезпечення культурно-мистецькі індустрії в Україні можуть стати реальним джерелом наповнення бюджету країни та дієвим каналом промоції культури і мистецтва в сучасних умовах.

Література:

1. Шлях виживання у нашому сторіччі – креативна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tianxia.link/uk/article/5845-shliakh-vizhivannia-u-nashomu-storichchi-kreativna-iekonomika>.
2. Культурні індустрії в сучасному місті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.creativecities.org.ua/uk/articles/?newsid=22>.
3. Адорно Т., Хоркгаймер М. Диалектика Просвещения. Философские фрагменты / Перевод с нем. М. Кузнецова. – М.–СПб. : Медиум, Ювента, 1997. – 312 с.
4. Креативні індустрії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://uk.wikipedia.org/wiki/ Креативні_індустрії](https://uk.wikipedia.org/wiki/Креативні_індустрії).
5. Creative Industries: Mapping Document / UK Government's Department for Culture, Media and Sport,. – London, 1998, 2001.
6. Гнедовский М. Творческие индустрии : политический вызов для России / Отечественные записки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.strana-oz.ru.
7. Креативні індустрії в Україні : вистояти, просвітити(ся) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tyzhden.ua/Society/158758>.
8. Скиба М. Рецепти та інгредієнти. Кого нагодує Мінкульт «культурним продуктом» // Дзеркало тижня. – 2008. – № 31 (710). – 23–29 серпня. – С. 3.

-
9. Воробей В. Креативна економіка та доступ до фінансування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://medium.com/dg-ukraine>.
 10. Survey on access to finance for cultural and creative / European Union, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/assets/eac/culture/library/studies/access-finance_en.pdf.
 11. Конкурс соціально-культурних проектів «Зробимо Львів кращим» на 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://city-adm.lviv.ua>.
 12. Програма Європейського Союзу «Культура і креативність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.culturepartnership.eu/opportunities>.

Отримано: 05 вересня 2017 р.

Прорецензовано: 13 вересня 2017 р.

Прийнято до друку: 20 вересня 2017 р.

e-mail: zoryanamyk@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-6(34)-52-57

Лободіна З. М. Податок на доходи фізичних осіб як інструмент впливу на соціально-економічний розвиток держави / З. М. Лободіна // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», вересень 2017. – № 6(34). – С. 52–57.

УДК 336.1

JEL-класифікація: H210, H310

Лободіна Зоряна Миколаївна,

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів
імені С. І. Юрія Тернопільського національного економічного університету

ПОДАТОК НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ

У статті визначено ключові аспекти використання податків як інструменту бюджетного механізму держави. Проаналізовано роль податку на доходи фізичних осіб у формуванні бюджетних коштів і його вплив на соціально-економічний розвиток держави. Виявлено проблеми зарахування зазначеного податку, його розподілу між бюджетами та відшкодування витрат фізичних осіб, долучених до податкової знижки з податку на доходи фізичних осіб. Обґрунтовано пропозиції щодо посилення фінансової і регулювальної функцій податку на доходи фізичних осіб.

Ключові слова: доходи бюджету, податки, податок на доходи фізичних осіб, інструмент бюджетного механізму.

Лободина Зоряна Николаевна,

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов
имени С. И. Юрия Тернопольского национального экономического университета

НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЛИЯНИЯ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВА

В статье определены ключевые аспекты использования налогов как инструмента бюджетного механизма государства. Проанализирована роль налога на доходы физических лиц в формировании бюджетных средств и его влияние на социально-экономическое развитие государства. Выявлены проблемы зачисления указанного налога, его распределения между бюджетами и возмещения расходов физическое лица, включенных в налоговую скидку по налогу на доходы физических лиц. Обоснованы предложения по усилению фискальной и регулирующей функций налога на доходы физических лиц.

Ключевые слова: доходы бюджета, налоги, налог на доходы физических лиц, инструмент бюджетного механизма.

Zoryana Lobodina,

Ph.D. in economics, Associate Professor at the Department of Finance named
after S. I. Yuriy, Ternopil National Economic University

PERSONAL INCOME TAX AS A TOOL OF INFLUENCE ON SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE

Within the article the author highlights the key aspects of the taxes usage as a tool of the state budgetary mechanism. The role of the personal income tax in the formation of budgetary funds is analyzed as well as its influence on the social and economic development of the state. The problems of the personal income tax proceeds, taxes allocation among budgets and the reimbursement of expenses of individuals as the abatement of the personal income tax are revealed. Proposals concerning the enhancement of fiscal and regulatory functions of the personal income tax are substantiated.

Key words: budget revenues, taxes, personal income tax, tool of the state budgetary mechanism.

Постановка проблеми. Необхідність розв'язання багатьох проблем, які виникають у процесі соціально-економічних трансформацій в Україні, та успішна реалізація реформ, спрямованих на забезпечення економічного зростання і покращення суспільного добробуту, вимагають удосконалення функціонування бюджетного механізму держави шляхом посилення ролі одного із найважливіших його інструментів – податків.

Сутнісні характеристики податків, які реалізуються через їх функції – фінансову та регулювальну – обумовлюють пріоритет цієї складової фінансової інфраструктури у вирішенні проблеми макроекономічної стабілізації. Не існувало, не існує і навряд чи буде існувати альтернатива податкам як домінанті фінансового забезпечення функцій держави [4, с. 193].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічний зміст, призначення податків, податкова політика держави та механізм її реалізації були та залишаються предметом наукових пошуків багатьох представників світової фінансової думки – Ш. Бланкарта, А. Вагнера, К. Вікселя, Дж. Кейнса, А. Лаффера, Е. Ліндаля, Р. Масгрейва, А. Сміта, І. Озерова, Д. Рікардо та вітчизняних учених – В. Андрущенко, В. Дем'янишина, Ю. Іванова, А. Крисоватого, І. Луїної, В. Федосова, С. Юрія та ін. Проте, незважаючи на достатній рівень обґрунтованості пропозицій щодо напрямів модернізації системи оподаткування та враховуючи гостроту проблем і складність завдань бюджетної політики в умовах суспільних трансформацій, багато питань усе ще залишаються невирішеними, що актуалізує потребу подальших досліджень у цій сфері.

Мета статті полягає у визначенні ключових аспектів використання податку на доходи фізичних осіб як інструменту бюджетного механізму соціально-економічного розвитку держави та науковому обґрунтуванні напрямів посилення його фінансової і регулювальної функцій.

Виклад основного матеріалу. Ефективна реалізація бюджетної політики передбачає використання такого інструменту бюджетного механізму держави як податки, які характеризуються безповоротністю, примусовістю справляння, надійністю, регулярністю та стабільністю надходження. Дія податків залежить від фінансових важелів – ставок податків, податкових пільг, податкових канікул, пені, інших санкцій за порушення податкового законодавства, податкової знижки, нормативів розподілу податків між бюджетами тощо.

Виконуючи фінансову та регулювальну функції, а також, будучи імперативними грошовими відносинами, пов'язаними із формуванням централізованого фонду грошових коштів, податки впливають на соціально-економічний розвиток держави та їх розглядають як інструмент механізму формування бюджетних коштів, регулювання добробуту та діяльності платників податку.

Чергове реформування бюджетних відносин, розпочате з 1 січня 2015 р., супроводжується посиленням ролі податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) як інструменту бюджетного механізму держави. З одного боку, зазначений податок є важливою компонентою податкових надходжень та загалом доходів державного та місцевих бюджетів (рис. 1), призначених для бюджетного забезпечення реалізації функцій держави, використовується для розрахунку обсягу базової (реверсної) дотації у процесі горизонтального вирівнювання доходної спроможності бюджетів, а з другого – у зв'язку із підвищенням із 1 січня 2016 р. ставки податку на доходи фізичних осіб із 15% до 18% призводить до зменшення доходів платників цього податку та послаблює економічну активність податкових агентів.

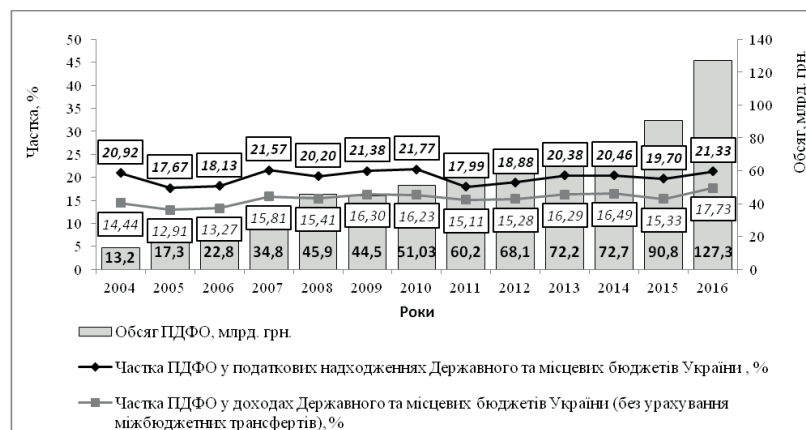


Рис. 1. Динаміка обсягу та частки податку на доходи фізичних осіб у податкових надходженнях і доходах Державного і місцевих бюджетів України у 2004–2016 рр. *

* Складено автором на основі даних Державної казначейської служби України [2].

Розглянемо детальніше роль податку на доходи фізичних осіб у формуванні бюджетних коштів і його вплив на соціально-економічний розвиток держави.

Упродовж 2004–2016 рр., як видно із рис. 1, спостерігають тенденцію до перманентного зростання абсолютного обсягу податку на доходи фізичних осіб, який надходив до бюджету держави – із 13,2 млрд грн у 2004 р. до 127,3 млрд грн у 2016 р. (середній темп приросту – 20,79%). Причиною такого явища значною мірою було зростання мінімальної заробітної плати; оподаткування податком на доходи фізичних осіб із 1 січня 2007 року доходів фізичних осіб від продажу або обміну нерухомого, рухомого майна, отриманої спадщини і подарунків; підвищення ставки податку на доходи фізичних осіб тощо. Однак, незважаючи на збільшення абсолютного обсягу податку на доходи фізичних осіб, суттєвих коливань його частки в доходах і податкових надходженнях до бюджету держави не спостерігалось.

Аналіз структури доходів місцевих бюджетів дає підстави резюмувати, що податок на доходи фізичних осіб – найвагоміший за обсягом вид податкових надходжень місцевих бюджетів, до яких він зараховується (частка зазначеного податку в податкових надходженнях місцевих бюджетів становила: у 2004 р. – 68,7%, 2005 р. – 69,9%, 2006 р. – 73,7%, 2007 р. – 78%, 2008 р. – 77,4%, 2009 р. – 75,2%, 2010 р. – 75,6%, 2011 р. – 74%, 2012 р. – 71,1%, 2013 р. – 70,8%, 2014 р. – 71,6%, 2015 р. – 55,9%, 2016 р. – 53,8%). Однак після суттєвого зростання питомої ваги податку на доходи фізичних осіб у податкових надходженнях місцевих бюджетів у 2004–2007 рр. на 9,3%, із 2008 р. аж до 2016 р. спостерігається негативний тренд зниження зазначеного показника на 24,2%, що свідчить про зменшення ролі податку на доходи фізичних осіб у формуванні фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування.

Водночас актуальною проблемою, яка потребує розв'язання, є неврахування у процесі зарахування податку на доходи фізичних осіб до різних місцевих бюджетів місця реєстрації фізичної особи – платника податку. Так, відповідно до ч. 2 статті 64 Бюджетного кодексу України зарахування податку на доходи фізичних осіб до відповідного місцевого бюджету відбувається залежно від: місцезнаходження (розташування) податкового агента – юридичної особи; місця реєстрації податкового агента – фізичної особи в органах Державної фіскальної служби України; податкової адреси фізичної особи, котра отримує доходи від особи, яка не є податковим агентом [1]. Дієвий порядок зарахування зазначеного податку спрощує його справляння для податкових агентів та адміністрування для органів Державної фіскальної служби України, проте в окремих випадках є однією із причин недостатнього бюджетного забезпечення реалізації функцій органів місцевого самоврядування. Наприклад, якщо місцезнаходження податкового агента не збігається з місцем реєстрації фізичної особи – платника податку на доходи фізичних осіб, утриманий податок надійде до місцевого бюджету за місцезнаходженням податкового агента, а відшкодування витрат фізичної особи, яка має право на податкову знижку з податку на доходи фізичних осіб, та фінансування наданих зазначеній фізичній особі суспільних послуг проводиться завдяки місцевому бюджету залежно від її місця реєстрації.

Що стосується частки податку на доходи фізичних осіб у доходах державного бюджету, то вона мала тенденцію до зростання з 2% у 2011 р. до 9,8% у 2016 р. Але у формуванні доходів державного бюджету зазначений податок відіграє другорядну роль після таких податків як податок на додану вартість, податок на прибуток підприємств, акцизний податок.

До основних причин, які стримують реалізацію фіскальної функції податку на доходи фізичних осіб, можна віднести: високий рівень тінізації національної економіки та безробіття; низький рівень податкової культури та зумовлене цим приховування реального обсягу доходів фізичних осіб шляхом виплати їм роботодавцями заробітної плати «в конверті» та невідображення потенційними платниками податку на доходи фізичних осіб у деклараціях повного обсягу доходів, отриманих із різних джерел; недоліки в чинному законодавстві, які є ризиком зростання податкового боргу зі сплати податку на доходи фізичних осіб у зв'язку із незаконною ліквідацією суб'єктів господарювання – юридичних осіб тощо. Наведені обставини негативно впливають на бюджетне забезпечення реалізації функцій органів державної влади та місцевого самоврядування, яке значною мірою залежить і від розподілу податку на доходи фізичних осіб між основними ланками бюджетної системи.

Динаміку розподілу податку на доходи фізичних осіб між державним і місцевими бюджетами наведено на рис. 2. У 2004–2005 рр. до Державного бюджету України зараховувалося лише 4,8% сплаченого податку з доходів фізичних осіб (ПДФО військовослужбовців та осіб рядового і начальницького складу органів внутрішніх справ, органів і установ виконання покарань, податкової міліції); у 2006–2010 рр. – зазначений податок у повному обсязі зараховувався до місцевих бюджетів.

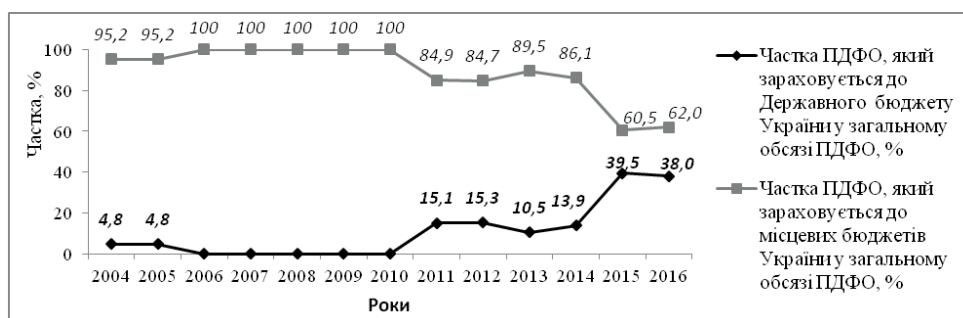


Рис. 2. Розподіл податку на доходи фізичних осіб між Державним і місцевими бюджетами України у 2004–2016 рр., % *s

* Складено автором на основі даних Державної казначейської служби України [2].

Із введенням у дію нової редакції Бюджетного кодексу України від 08.07.2010 р. № 2456-VI упродовж 2011–2014 рр. частка податку на доходи фізичних осіб, який надходив до державного бюджету (50% податку на доходи фізичних осіб, що сплачується на території міста Києва, а з 01.08.2014 р. – податок на доходи фізичних осіб від оподаткування доходів, нарахованих у вигляді процентів на поточний або депозитний (вкладний) банківський рахунок, проценти на вклад (депозит) члена кредитної спілки у кредитній спілці), коливалася на рівні 10,5–15,3%, а до місцевих бюджетів – 84,7–89,5%.

Із 01.01.2015 р. у межах реформи міжбюджетних відносин до державного бюджету зараховується 60% податку, що сплачується на території міста Києва, та 25% – на інших територіях (стаття 29 Бюджетного кодексу України). До обласних бюджетів надходить 15% податку на доходи фізичних осіб, які сплачують на відповідній території, до бюджетів міст обласного значення, об'єднаних територіальних громад, районних бюджетів – 60% (статті 64, 66 Бюджетного кодексу України). Незважаючи на проголошений курс бюджетної децентралізації, внаслідок зміни нормативів зарахування податку на доходи фізичних осіб до бюджетів різних рівнів суттєво знизилася питома вага податку на доходи фізичних осіб, який зараховується до місцевих бюджетів – до 60,5% у 2015 р. та 62% у 2016 р. із одночасним зростанням питомої ваги податку на доходи фізичних осіб, який зараховується до державного бюджету – до 39,5% у 2015 р. та 38% у 2016 р.

Органи державної влади намагалися компенсувати втрати місцевих бюджетів завдяки закріпленню за обласними бюджетами 10% податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки; появи нового платежу до бюджетів місцевого самоврядування – акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів; надання міжбюджетних трансфертів тощо. Зазначені заходи дали змогу зміцнити фінансову базу органів місцевого самоврядування, проте по-різному вплинули на рівень їх фінансової самостійності: формування доходів місцевих бюджетів завдяки податковим надходженням його підвищує, а збільшення обсягу трансфертів із державного бюджету місцевим бюджетам і переважання в їх складі субвенцій над дотаціями свідчить про надмірну централізацію бюджетних коштів і не дає місцевим органам влади достатньої самостійності в розподілі цих ресурсів.

Пошук шляхів покращення фінансової бази органів місцевого самоврядування, внаслідок практичної реалізації яких підвищувалася б їх фінансова самостійність, залишається актуальним і зараз.

Численні пропозиції з цього приводу знаходимо у працях багатьох відомих українських учених. Акцентуючи увагу саме на податку на доходи фізичних осіб, слушним вважаємо зауваження І. Луїної щодо того, що «... чинна система зарахування податку на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів не створює зацікавленості місцевих органів влади в залученні населення на свою територію та врахуванні його потреб при формуванні місцевих бюджетів. За таких умов податок на доходи фізичних осіб не відповідає принципу еквівалентності» [3, с. 8]. Тому для посилення фіскальної та регулювальної функцій зазначеного податку на регіональному рівні необхідно змінити порядок його розподілу і зарахування до бюджетів, зокрема:

1) до доходів загального фонду обласного бюджету пропонуємо зараховувати замість 15%–25% обсягу податку на доходи фізичних осіб, що сплачується платниками, зареєстрованими на території відповідної області, завдяки зменшенню нормативу розподілу ПДФО до державного бюджету – з 25% до 15%. Водночас для належного фінансового забезпечення реалізації функцій органів державної влади до доходів загального фонду Державного бюджету України доцільно зараховувати замість 90% – 100% податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки;

2) здійснювати горизонтальне вирівнювання дохідної спроможності обласних бюджетів рекомендуємо винятково за надходженнями податку на доходи фізичних осіб у обсязі 25%;

3) зараховувати податок на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів вважаємо за доцільне із урахуванням місця реєстрації платника податку, а не податкового агента.

Результати проведених розрахунків свідчать, що за умови практичної реалізації перших двох пропозицій фінансовий ресурс обласних бюджетів підвищився б у 2015 р. на 2,5 млрд грн, 2016 р. – 2,7 млрд грн, 2017 р. – 3,9 млрд грн (таблиця 1).

Одним із шляхів посилення фіскальної ролі податку на доходи фізичних осіб в умовах діяльної практики розподілу і зарахування зазначеного податку до бюджетів вважаємо зміну порядку відшкодування витрат фізичної особи, включених до податкової знижки з податку на доходи фізичних осіб у зменшення оподаткованого доходу платника зазначеного податку. У сучасних умовах таке відшкодування проводиться коштом бюджетів відповідно до податкової адреси фізичної особи – платника податку, тоді як податок на доходи фізичних осіб, яких сплачується податковими агентами, зараховується до відповідного бюджету з урахуванням місцезнаходження (розташування, реєстрації) податкового агента незалежно від місця проживання фізичної особи – платника податку.

Таблиця 1

Ефект від зміни нормативів розподілу податку на доходи фізичних осіб, податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки між бюджетами та горизонтального вирівнювання дохідної спроможності обласних бюджетів

Найменування областей	2015			2016			2017		
	Фінансовий ресурс, тис. грн *	Очікуваний фінансовий ресурс, тис. грн **	Приріст фінансового ресурсу, тис. грн	Фінансовий ресурс, тис. грн *	Очікуваний фінансовий ресурс, тис. грн **	Приріст фінансового ресурсу, тис. грн	Фінансовий ресурс, тис. грн *	Очікуваний фінансовий ресурс, тис. грн **	Приріст фінансового ресурсу, тис. грн
Вінницька	375 057,1	478 151,9	103 094,9	361309,2	481194,8	119885,6	436311,8	599992,1	163680,3
Волинська	234 012,7	295 793,9	61 781,2	226235,7	299299,0	73063,3	275652,2	375891,2	100239,1
Дніпропетровська	1 303 188,8	1 372 756,2	69 567,4	1318720,4	1408207,4	89487,0	1562456,7	1747835,1	185378,3
Донецька	1 544 833,7	1 874 805,3	329 971,7	621826,5	727609,8	105783,3	700444,1	941624,5	241180,3
Житомирська	292 240,3	370 865,1	78 624,8	280746,1	374596,3	93850,2	337485,7	465367,9	127882,2
Закарпатська	276 485,6	350 609,1	74 123,4	266702,1	353517,6	86815,5	324516,1	443952,7	119436,6
Запорізька	542 425,4	676 182,8	133 757,4	540297,5	692853,3	152555,8	678858,8	855972,8	177114,0
Івано-Франківська	313 150,0	391 818,4	78 668,4	294797,3	393377,9	98580,6	356523,8	489723,2	133199,4
Київська	549 071,2	688 785,3	139 714,1	523279,7	710640,8	187361,1	631315,3	894749,6	263434,3
Кіровоградська	231 280,3	297 964,9	66 684,6	241171,1	328499,9	87328,8	277554,2	388105,2	110550,9
Луганська	594 949,7	770 721,3	175 771,6	173242,3	208550,1	35307,7	193020,7	267057,2	74036,5
Львівська	605 650,6	762 337,7	156 687,1	603443,8	797297,1	193853,2	733125,4	1010316,4	277191,0
Миколаївська	289 617,7	375 873,2	86 255,4	293866,9	404592,1	110725,2	355912,0	501712,6	145800,6
Одеська	629 203,7	805 520,9	176 317,2	626691,7	846638,6	219946,9	774407,9	1055085,9	280678,0
Полтавська	514 560,2	570 553,8	55 993,6	417793,6	575807,5	158013,9	504954,7	716395,2	211440,5
Рівненська	263 510,0	337 106,0	73 596,0	254118,8	338895,4	84776,6	307069,5	423127,1	116057,6
Сумська	273 845,9	342 967,7	69 121,7	268954,3	358094,8	89140,5	321144,2	443678,2	122534,1
Тернопільська	243 633,7	301 857,7	58 224,0	234197,6	302061,6	67864,0	274410,1	377588,7	103178,5
Харківська	812 544,8	1 001 314,5	188 769,7	772009,7	1024318,8	252309,2	902638,1	1255406,5	352768,5
Херсонська	241 402,5	308 385,5	66 983,0	231892,5	309486,2	77593,7	278501,3	384665,6	106164,3
Хмельницька	298 651,4	382 268,4	83 617,0	289964,6	385226,2	95261,5	347691,8	478529,0	130837,2
Черкаська	297 090,4	378 541,1	81 450,7	294120,0	394580,7	100460,7	341562,7	468692,7	127129,9
Чернівецька	198 849,2	251 761,2	52 912,0	191163,0	253042,9	61879,9	229466,6	315065,7	85599,1
Чернігівська	247 719,9	315 173,7	67 453,8	237132,1	316843,6	79711,4	285242,0	393156,1	107914,1
Разом	11172974,7	13702115,6	2529140,8	9563676,7	12285232,3	2721555,6	11430265,8	15293691,0	3863425,3

* Розрахований автором за даними Міністерства фінансів України обсяг фінансового ресурсу, який містить податок на доходи фізичних осіб (15%), податок на прибуток підприємств приватного сектору економіки (10%), базову (реверсну) дотацію.

** Розрахований автором обсяг фінансового ресурсу, який включає податок на доходи фізичних осіб (25%) і базову (реверсну) дотацію, обсяг якої визначено з урахуванням надходження до обласного бюджету податку на доходи фізичних осіб у обсязі 25%.

Враховуючи вищевикладене, доцільно відшкодування витрат фізичної особи, вміщених до податкової знижки з податку на доходи фізичних осіб, проводити коштом бюджетів, до доходів котрих було зараховано сплачений із доходу платника податок:

- з урахуванням нормативів розподілу податку на доходи фізичних осіб між державним і місцевими бюджетами, визначених ст. 29, 64, 66 Бюджетного кодексу України;
- пропорційно до обсягу податку на доходи фізичних осіб, сплаченого до різних бюджетів, залежно від видів доходу платника такого податку.

Практичне застосування запропонованої рекомендації дасть можливість зменшити втрати доходів місцевих бюджетів, зумовлені необхідністю відшкодування витрат фізичних осіб, долучених до подат-

кової знижки з податку на доходи фізичних осіб, коштом бюджетів, до яких не було зараховано обсяг сплаченого податку на доходи фізичних осіб із доходів таких фізичних осіб.

Висновки. Отже, дослідження ключових аспектів впливу податку на доходи фізичних осіб на соціально-економічний розвиток держави дало підстави зробити певні висновки та обґрунтувати напрями посилення його фіскальної і регулювальної функцій.

1. Податок на доходи фізичних осіб як інструмент бюджетного механізму держави в сучасних умовах розглядають як важливий компонент податкових надходжень і загалом доходів бюджету держави, використовують для розрахунку обсягу базової (реверсної) дотації у процесі горизонтального вирівнювання дохідної спроможності бюджетів та регулювання добробуту платників податку і діяльності податкових агентів.

2. Зважаючи на необхідність посилення фіскальної та регулювальної функцій податку на доходи фізичних осіб, запропоновано комплекс заходів щодо вдосконалення: порядку розподілу, зарахування зазначеного податку до бюджетів, горизонтального вирівнювання дохідної спроможності обласних бюджетів та відшкодування витрат фізичних осіб, долучених до податкової знижки з податку на доходи фізичних осіб у зменшення оподаткованого доходу платника зазначеного податку.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Звіти Державної казначейської служби України про виконання Державного та місцевих бюджетів України за 2004–2016 рр. [Електронний ресурс]. -Луніна І. О. Формування місцевих бюджетів на основі принципу еквівалентності : шлях до ефективної бюджетної системи / І. О. Луніна // Фінанси України. – 2010. – № 9. – С. 3–12.
3. Фінансова інфраструктура України : стан, проблеми та перспективи розвитку : монографія / [В. Опарін, В. Федосов, С. Львовичкін та ін.] ; за заг. ред. В. Опаріна, В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2016. – 695 [1] с.

Отримано: 27 серпня 2017 р.

Прорецензовано: 04 вересня 2017 р.

Прийнято до друку: 12 вересня 2017 р.

e-mail: o.m.momot@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-6(34)-58-61

Момот О. М. Генезис транснаціонального банківського капіталу / О. М. Момот // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», вересень 2017. – № 6(34). – С. 58–61.

УДК: 336.71

JEL-класифікація: G15, G24

Момот Олександр Михайлович,

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і банківської справи,
Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ГЕНЕЗИС ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ

Розглянуто ретроспективу розвитку транснаціонального банківського капіталу від грошової форми промислового капіталу до фінансового капіталу, що знаходиться під управлінням транснаціональними банками та є компонентом глобального капіталу. Виділено специфічні особливості поняття «капітал» і критично проаналізовано підходи вчених до його тлумачення. Запропоновано авторське трактування капіталу та виконано його проєкцію на поняття «транснаціональний банківський капітал».

Ключові слова: капітал, грошовий капітал, позиковий капітал, фіктивний капітал, фінансовий капітал, банківський капітал, транснаціональний банківський капітал.

Момот Александр Михайлович,

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и банковского дела,
Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли»

ГЕНЕЗИС ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА

Рассмотрено ретроспективу развития транснационального банковского капитала от денежной формы промышленного капитала к финансовому капиталу, что находится под управлением транснациональными банками и является компонентом глобального капитала. Выделены специфические особенности понятия «капитал», а также критически проанализированы подходы ученых к его толкованию. Предложено авторская трактовка капитала и выполнено ее проецирование на понятие «транснациональный банковский капитал».

Ключевые слова: капитал, денежный капитал, заемный капитал, фиктивный капитал, финансовый капитал, банковский капитал, транснациональный банковский капитал.

Aleksandr Momot,

Ph.D. in economics, Associate Professor at the Department of Finance and Banking,
Higher Education Institution of Ukoopspilka «Poltava University of Economics and Trade»

THE GENESIS OF TRANSNATIONAL BANKING CAPITAL

Within the research the author analyses the retrospective of the transnational bank capital forms development from the monetary form of industrial capital to financial capital managed by transnational banks as a component of global capital. Specific features of the concept «capital» are singled out, and approaches of scientists to its interpretation are critically analyzed. Author's interpretation of capital is proposed and its projection on the concept of transnational bank capital is carried out.

Key words: capital, money capital, borrowed capital, fictitious capital, financial capital, banking capital, transnational banking capital.

Постановка проблеми. Формування адекватних уявлень про економічну природу транснаціонального банківського капіталу передбачає поглиблене дослідження процесів його генезису. Специфічність конотації поняття «капітал» пов'язана з різноманітністю сутнісних характеристик різних складових цієї дефініції, множинністю форм реалізації капіталу, що породжує багатозначність тлумачень його змісту. Складність, мінливість поняття «капітал» обумовлює актуальність подальших наукових досліджень у напрямі поглиблення розуміння його сутності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій економічній літературі досі немає всебічного теоретичного обґрунтування сутності поняття «транснаціональний банківський капітал». У процесі розвитку економічних відносин зміст поняття «капітал» постійно трансформується і доповнюється, з приводу чого серед учених-економістів ведеться наукова полеміка. Окрему увагу різним складовим сутності капіталу приділяють у своїх працях такі вітчизняні та закордонні дослідники: І. Т. Балабанов, О. Г. Біла, І. А. Бланк, Є. Ф. Брігхем, С. В. Моїсєєв, В. М. Опарін, А. М. Поддєрьогін, Л. І. Чернікова та

інші. Окремі характеристики капіталу, що відображають особливості його функціонування з різних боків, тісно пов'язані між собою, що вимагає їх комплексного, системного відображення під час розкриття економічної сутності транснаціонального банківського капіталу.

Метою статті є з'ясування сутності транснаціонального банківського капіталу на основі висвітлення його генезису та виявлення специфічних рис, що характеризують різні боки цього поняття.

Виклад основного матеріалу. Термін «капітал» (із лат. *capitalis* – основний, головний) у буквальному перекладі означає «головна цінність, головне майно» [1, с. 437]. У широкому розумінні до капіталу відноситься все, що здатне приносити дохід, а також ресурси, створені людьми для виробництва товарів і послуг.

Розглянемо зміст поняття капіталу через характеристику його властивостей. Як відомо з економічної теорії, капітал є обмеженим ресурсом, який має: здатність до накопичення; ліквідність, тобто здатність незалежно від своїх предметних форм, перетворюватися в грошову форму; конвертованість, що проявляється в постійному перетворенні форм капіталу; здатність до самозростання вартості в процесі кругообігу капіталу.

Отже, якщо капітал не лишається в пасивному стані, а включений до динамічного процесу кругообігу вартості, в якому неперервно змінює свої форми, то капітал, як правило, не тільки відтворює свою вартість, але і приносить певну додаткову вартість, або прибуток. При цьому грошова форма капіталу є одночасно відправною і кінцевою точками руху вартості.

Таким чином, капітал є грошовим ресурсом, здатним до накопичення та примноження завдяки долученню до процесів відтворення і зростання вартості шляхом конвертації своїх форм.

Капітал перебуває в неперервному розвитку, що містить процеси його виникнення, становлення та якісного перетворення. Відповідно до класичної економічної теорії та її концепції трудової вартості промисловий капітал набуває трьох форм: грошової, виробничої і товарної. На певному етапі розвитку суспільних відносин товарна і грошова форми капіталу виокремлюються, на їх основі виникають торговий і позичковий капітали. Саме позичковий капітал стає базисом виникнення банківського капіталу.

Позичковий капітал є специфічним видом капіталу. Це капітал у грошовій формі, що став об'єктом кредиту. Особливість позичкового капіталу полягає в тому, що він передбачає передачу грошових коштів у тимчасове й оплатне користування, тому позичковий капітал приносить власнику дохід у формі відсотка. Це означає, що джерелом самозростання вартості позичкового капіталу є відсоток. Специфіка позичкового капіталу полягає також у його спроможності багаторазово примножувати свою вартість завдяки дії кредитного мультиплікатора, коли взятий у позику капітал перепозичається.

Слід звернути увагу на те, що завдяки функціонуванню банківських установ у позичковий капітал перетворюються такі грошові кошти, які без діяльності банку як фінансового посередника взагалі не реалізували би своєї додаткової споживчої вартості. Саме завдяки посередництву банку вільні (не зайняті у виробництві, торгівлі) грошові ресурси населення та інших суб'єктів господарювання мобілізуються та залучаються в кругообіг вартості, що робить можливим отримання додаткової вартості.

Із розвитком фінансового ринку властивість бути капіталом набувається не тільки грошима, але й іншими фінансовими інструментами, що призвело до появи фіктивного (титульного) капіталу – капіталу, який існує у вигляді цінних паперів, що приносять дохід їх власникові [2]. Позичковий і фіктивний (титульний) капітали разом утворюють фінансовий капітал суб'єктів господарювання. Існуючи спочатку у грошовій формі, фінансовий капітал за допомогою інфраструктури фінансового ринку вкладають у різноманітні фінансові інструменти з метою отримання доходу. Фінансовий ринок є своєрідним середовищем існування фінансового капіталу, на ньому здійснюються операції з різноманітними фінансовими активами, які опосередковують перерозподіл вільних грошових коштів різних економічних суб'єктів. Так, фінансовий капітал вкладають в іноземну валюту, банківські депозити, корпоративні цінні папери та інструменти державної позики, дорогоцінні метали тощо.

Формування і функціонування фінансового капіталу здебільшого забезпечують кредитний ринок і ринок цінних паперів, домінування яких залежить від моделі організації фінансового ринку. У країнах із «орієнтованою на банки» моделлю фінансового ринку, серед яких Німеччина, Франція та інші країни континентальної Європи, основним інструментом формування фінансового капіталу є банківські кредити. У країнах з «орієнтованою на фондовий ринок» моделлю фінансового ринку (США, Великобританія та інші країни англосаксонської групи) основним інструментом формування фінансового капіталу є цінні папери, через придбання яких відбувається проникнення вільних грошових капіталів з одних сфер і галузей економіки в інші та злиття цих капіталів.

Трансформація капіталу в історичній ретроспективі є закономірним результатом неперервного руху капіталу і його якісної еволюції, що триває і сьогодні. Капітал стає більш складним за структурою і за змістом. У фінансовому капіталі сьогодні переплітаються, крім банківського, торгового і промислового капіталів, й інші, так звані неречові форми капіталу: людський, інформаційний, інституційний, політичний і т. д.

Із розширенням сфери діяльності банківських установ збільшилися різноманітність і обсяги здійснюваних ними операцій. Діяльність банківських установ усе більше орієнтується на універсальність і глобальний характер. Банківський капітал усе частіше і все в більших масштабах спрямовується у нетрадиційні для нього сфери діяльності. Банки поступово розширюють спектр послуг, які надають, і освоюють нові нетрадиційні для них види діяльності (операції з нерухомістю, консалтинг, страхування, форфейтинг, факторинг та ін.). У результаті банки стали своєрідними «фінансовими гіпермаркетами».

Вагомий вплив на розвиток і трансформацію фінансового капіталу спричинює динамічний розвиток небанківських інститутів (страхових, інвестиційних, фінансових компаній, пенсійних фондів та ін.), завдяки їхній участі у функціонуванні фінансового ринку, роль цих організацій у розвитку фінансового капіталу стає все більш значимою.

У результаті світового обміну товарами, інформацією, знаннями та культурними цінностями, економіки різних країн стають більш взаємозалежними. Глобалізаційні процеси охоплюють усі сфери життя суспільства: економічну, політичну та культурну. Відбувається міжнародна міграція капіталу, людських і виробничих ресурсів, стандартизація законодавства, економічних і технологічних процесів, зближення та злиття культур різних країн. Особливо динамічно процес глобалізації відбувається в фінансовій сфері, де розвиток інформаційних і телекомунікаційних технологій є більш інтенсивним, ніж у промисловості і торгівлі.

Концентрація і централізація капіталу сприяє виведенню капіталу за національні межі окремих країн, з країн із його відносною надмірною кількістю у країни, де він знаходиться в дефіциті, але в надлишку, є інші фактори виробництва (праця, земля, корисні копалини), які не можуть бути раціонально використані у відтворювальних процесах через нестачу капіталу. Іншими мотивами транснаціоналізації банківського капіталу є: потреба в мобілізації більш значного обсягу фінансових ресурсів, більш ефективне і раціональне розміщення капіталу, диверсифікація ризиків, оптимізація оподаткування та ін. Зростання обсягів та інтенсивності трансграничних потоків капіталів веде до транснаціоналізації фінансового капіталу. Зворотним боком таких процесів є зростання ймовірності дестабілізації фінансової сфери, потенційна регіональна або глобальна нестабільність через взаємозалежності національних економік на світовому рівні, адже локальні фінансово-економічні кризи в певній країні можуть мати регіональні або навіть глобальні наслідки.

Підсумовуючи викладене, представимо місце транснаціоналізації банківського капіталу у формуванні глобального капіталу у графічному вигляді (рис.).

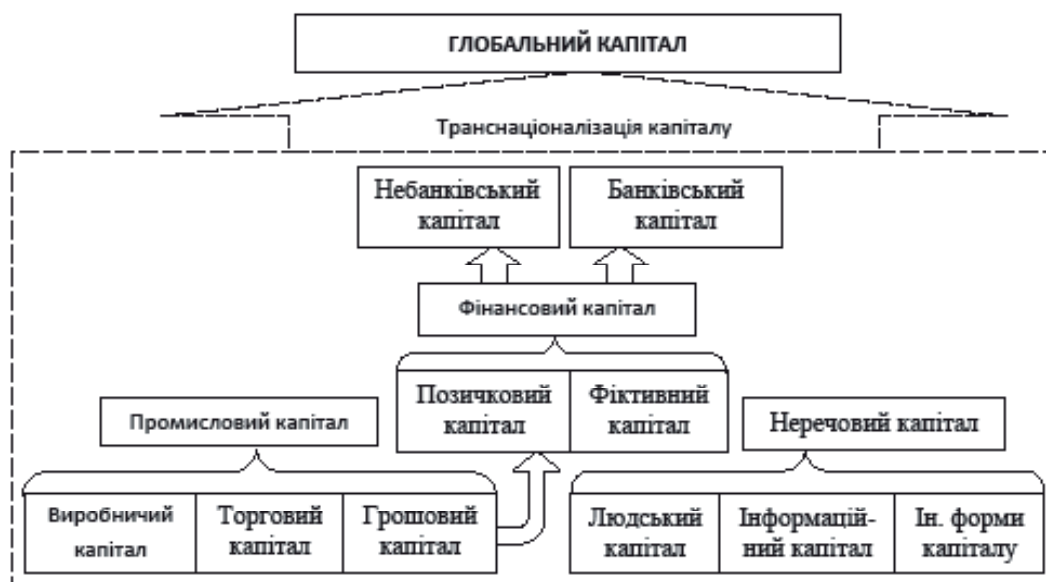


Рис. Місце транснаціоналізації банківського капіталу у формуванні глобального капіталу

Джерело: розробка автора.

Розкриваючи сутність транснаціонального банківського капіталу, слід глибше розглянути підходи вчених до тлумачення базового терміна «капітал». Одні вчені розглядають поняття «капітал» у широкому сенсі. Так, І. Т. Балабанов трактує капітал як «гроші, випущені в обіг, і доходи, що приносять гроші від цього обігу» [3]. Таке визначення є надто загальним, адже з нього залишається незрозумілим кому належать такі гроші, хто ними розпоряджається, з яких джерел вони отримані та на які цілі використані.

А. М. Поддєрьогін також пропонує узагальнене визначення капіталу – як «кошти, якими володіє суб'єкт господарювання для здійснення своєї діяльності з метою отримання прибутку» [4], не уточнюючи джерела формування та напрями використання коштів.

Другі вчені акцентують увагу на джерелах утворення капіталу. Так, О. Г. Біла характеризує капітал як «сукупні грошові ресурси, які використовує суб'єкт господарювання; авансований у господарську діяльність капітал власний, позичений і залучений у сукупності» [5]. Схожу позицію займає Є. Ф. Брігхем: капітал – це «необхідний фактор виробництва, що містить компоненти боргу, нерозподілений прибуток, привілейовані акції і звичайні акції» [6] та С. В. Моїсєєв: це «кошти суб'єкта господарювання, відображені в пасиві його бухгалтерського обліку. Водночас фінансовий капітал поділяють на власний, тобто сформований завдяки власним джерелам фінансових ресурсів, і позичковий, формування якого здійснюється завдяки позичковим фінансовим джерелам» [7]. Щодо останнього визначення зауважимо, що частина коштів суб'єкта господарювання, відображених у пасиві, може бути іммобілізованою, не брати участь у відтворювальних процесах та не приносити дохід, тому відносити всі пасиви до капіталу є не зовсім правильним.

Третя група вчених ототожнює капітал з активами суб'єктів господарювання. Зокрема, І. А. Бланк розкриває зміст поняття «капітал» як «загальна вартість засобів у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, інвестованих у формування активів» [8], а В. М. Опарін зазначає, що капітал є «сумою коштів, спрямованих в основні засоби та обігові кошти суб'єкта господарювання» [9]. Погоджуємось із тим, що поняття «капітал» охоплює не лише його грошову форму, але й виробничу та торгову, що знаходить своє відображення в активі балансу суб'єкта господарювання. Водночас, на нашу думку, розкриваючи напрями вкладення капіталу, залишається поза увагою факт того, що капітал є носієм фактору ризику, що повинно бути враховано під час розкриття його сутності.

Ми вважаємо, що визначення «капітал» слід трактувати як сукупність грошових, матеріальних і нематеріальних ресурсів, які утворюються завдяки власним, залученим і запозиченим коштам, що залучаються до відтворювальних процесів із метою отримання прибутку в разі певного рівня ризику.

Безумовно, поняття «банківський капітал» і «транснаціональний банківський капітал» мають свої специфічні особливості, які автор детально розглянув у роботі [10].

Висновки. Отже, зазначимо, що в ході еволюції економічних відносин поняття «капітал» трансформується і наповнюється глибшим сенсом, відповідно до пануючої в певний момент часу парадигми економічного розвитку суспільства. Грошовий капітал, зародившись як форма виробничого капіталу, виокремлюється від нього та стає базою формування позичкового капіталу. Згодом позичковий і фіктивний (титультний) капітал поєднуються у складі фінансового капіталу. Головною відмінністю банківського капіталу є те, що це фінансовий капітал, який знаходиться під управлінням банківської установи (у випадку транснаціонального банківського капіталу – під управлінням транснаціонального банку) та містить у собі як позичковий, так і фіктивний (титультний) капітали, що конвертують свої форми у процесі здійснення банківських операцій із метою отримання прибутку в разі певного рівня ризику.

Література:

1. Экономическая теория : учебник / под ред. Г. П. Журавлевой, В. И. Бархатова. – М. : Финансы и статистика, 2007. – С. 437.
2. Черникова Л. И. Теоретические и прикладные аспекты трансформации современного капитала // Сервис PLUS. – 2009. – № 3. – С. 49–56.
3. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента : учебное пособие / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 477 с.
4. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент : підручник / А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2008. – 536 с.
5. Біла О.Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств / О. Г. Біла // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С.112-119.
6. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту : навч. посібник / Є. Ф. Брігхем. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 560 с.
7. Моисеева Н. К. Основы теории и практики функционально-стоимостного анализа : учеб. пос. / Н. К. Моисеева, М. Г. Карпунин. – М. : Высш. шк., 1988. – 192 с.
8. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. – К. : Ника- Центр, Эльга, 2002. – 512 с.
9. Опарін В. М. Фінансові ресурси : проблеми визначення та розміщення / В. М. Опарін // Вісник НБУ. – 2000. – № 5. – С. 26–31.
10. Момот О. М. Дилеми теоретичної концептуалізації транснаціонального банківського капіталу / О. М. Момот // Економічний аналіз : збірник наукових праць. – 2016. – Том 26. – № 1. – С. 77–82.

Отримано: 03 вересня 2017 р.

Прорецензовано: 11 вересня 2017 р.

Прийнято до друку: 19 вересня 2017 р.

e-mail: nikitishinao@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-6(34)-62-66

Нікітішин А. О. Еволюція оподаткування у напрямі соціального змісту / А. О. Нікітішин // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», вересень 2017. – № 6(34). – С. 62–66.

УДК: 336.22

JEL-класифікація: H 200

Нікітішин Андрій Олександрович,

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ЕВОЛЮЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ У НАПРЯМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗМІСТУ

У статті досліджено та розкрито процес розвитку оподаткування. Автором досліджено особливості сприйняття суспільством оподаткування, враховуючи два періоди розвитку фінансової історії: перший – фінансовий і другий – соціально-політичний. Визначено ряд факторів, які сприяли еволюції оподаткування в напрямі соціального змісту. Виокремлено підходи до розуміння сутності сучасного оподаткування. Проаналізовано основні теорії оподаткування, які сприяли розвитку соціального змісту фінансової категорії «податок».

Ключові слова: податок, оподаткування, теорія оподаткування, податкова система, податкова політика.

Никитишин Андрей Александрович,

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов,
Винницкий торгово-экономический институт КНТЕУ

ЭВОЛЮЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В НАПРАВЛЕНИИ СОЦИАЛЬНОГО СОДЕРЖАНИЯ

В статье исследован и раскрыт процесс развития налогообложения. Автором исследованы особенности восприятия обществом налогообложения, учитывая два периода развития финансовой истории: первый – финансовый и второй – социально-политический. Определен ряд факторов, которые способствовали эволюции налогообложения в направлении социального содержания. Выделены подходы к пониманию сущности современного налогообложения. Проанализированы основные теории налогообложения, способствовали развитию социального содержания финансовой категории «налог».

Ключевые слова: налог, налогообложение, теория налогообложения, налоговая система, налоговая политика.

Andriy Nikitishin,

Ph.D. in Economics, associate professor at the Finance Department,
Vinnytsia Trade and Economic Institute of Kyiv National Trade and Economic University

EVOLUTION OF TAXATION IN TERMS OF ITS SOCIAL CONTENT

The article is devoted to the analysis of the taxation development process. The author has studied special aspects of the taxation perception by society, taking into the account two periods of financial history development: the first - fiscal and the second - socio-political. The author has identified a number of factors which have contributed to the evolution of taxation in terms of its social content. The article singles out the approaches to the modern understanding of taxation's essence. Besides, the author has analyzed main theories of taxation, which promoted the development of social content of the financial category "tax".

Key words: tax, taxation, tax theory, tax system, tax policy.

Постановка проблеми. До недавнього часу оподаткування не використовували як фінансовий інструмент для досягнення соціально-економічних цілей. Його призначення здебільшого зводилося до фінансування численних військових дій, приватних потреб королівської сім'ї, дворянства та аристократії. На сьогодні фінансова мета оподаткування є лише однією з кількох напрямів реалізації податкової політики, оскільки сучасна податкова система глибоко інтегрована в державні механізми досягнення багатьох соціально-економічних цілей на шляху розвитку суспільства. Ігнорування соціального призначення оподаткування ускладнює побудову демократичного суспільства, знижує ефективність соціально-економічних реформ, підриває довіру до інституту оподаткування з боку платників податків. Уряди багатьох країн світу роблять системні помилки, фрагментарно застосовуючи потужний регулювальний потенціал сучасного оподаткування, не звертаючи уваги на його соціальний зміст.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх декількох століть оподаткування значно еволюціонувало в напрямі соціального змісту. Цей процес знайшов відображення в наукових працях дослідників, серед яких В. Андрущенко, Л. Димиденко, Ю. Іванов, Т. Калінеску, І. Лютий, В. Тропіна, І. Чугунов та інші. Незважаючи на значну кількість наукових праць, дотепер не вистачає досліджень, які розкривають процес еволюції оподаткування в напрямі соціального змісту.

Метою дослідження є розкриття процесу та визначення факторів, які сприяли еволюції оподаткування в напрямі соціального змісту.

Виклад основного матеріалу. Сприйняття і розуміння податку, його функціонального призначення, змінювалося протягом усієї історії розвитку суспільства залежно від змін відносин між громадянами і державою.

Аналіз підходів до розуміння сутності оподаткування розпочнемо із двох кардинально протилежних точок зору на роль держави в суспільстві й економіці – лібертаріанства й утилітаризму. У розумінні лібертаріанства оподаткування – це форма конфіскації, а в утилітаризмі навпаки: податки – це ціна, яку сплачують громадяни, щоб отримати суспільні блага і послуги яких вони потребують. Зазначені підходи є популярними і сьогодні, а також визначають методологію нашого дослідження.

Вітчизняний учений В. Андрущенко вважає, що податок варто обов'язково розглядати із суспільно-соціального погляду, а не тільки із економічного. Таке бачення ґрунтується на тому, що незважаючи на те, що під час сплати податку реальні доходи платника зменшуються, він у кінцевому підсумку покращує свій добробут, отримуючи від держави суспільні блага [1, с. 16].

Розглянемо еволюцію оподаткування в напрямі становлення й утвердження його соціального змісту. Оскільки суспільство постійно змінюється – змінюють і цілі його членів, а зміна суспільного інтересу впливає на розуміння податку. Тобто розуміння податку, його сприйняття суспільством не є статичним, воно постійно змінюється [2].

У процесі еволюції суспільних відносин у сучасне оподаткування закладений багатогранний зміст:

- економічний – воно забезпечує фінансування виробництва суспільних товарів і послуг поза приватним сектором;

- соціальний – забезпечує і підтримує майнову рівності в суспільстві;

- філософський – сприяє досягненню справедливості в суспільстві.

Сучасні податки, за винятком деяких країн, спрямовуються на фінансування демократичного розвитку суспільства. Проте багато століть податок розглядали його платники як інструмент обмеження їхньої свободи, оподаткування ототожнювали із грабунком, конфіскацією. Приклади негативного бачення сутності податку з боку стародавнього суспільства наводить професор П. Гензель: у Стародавній Греції «...які-небудь прямі податки, як то поземельний чи подушний податок, були зовсім не сумісні з античним представленням про вільну державу і вільних громадян. ... Подібного роду податки могли, по тогочасним світоглядам, існувати тільки в невольній державі...» [3, с. 3]. Як відомо, сучасні прямі податки є дієвими і розповсюдженими фінансовими інструментами реалізації державної політики із досягнення і підтримки соціальної справедливості, проте раніше тільки тирани, наприклад, Пісістратида в Афінах могли стягувати прямі податки. «У стародавньо-європейському праві ми подібним чином знаходимо прямий податок лише в підкорених ханаанських землях», – зазначає професор [3, с. 10].

Не надто позитивне сприйняття оподаткування було в період Середньовіччя. Один із засновників гуманізму Франческо Петрарка (1304–1374 рр.) вважав, що государ буде хорошим правителем тільки в тому разі якщо буде звертатися до податків тільки в особливих випадках і тим паче не допускати свавілля податкових відкупників. Французький філософ Жан Боден (1530–1597 рр.) зазначав, що податки дозволено брати тільки в разі крайньої необхідності [4, с. 7–8]. Сама ідея, що держава повинна фінансуватися здебільшого завдяки оподаткуванню, відносно нова, оскільки правитель повинен був отримувати доходи від своєї власності, подарунків, данини від підкорених народів, прибутків від завоювань і не накласти податки на своїх громадян.

Негативному ставленню до податку сприяла відкупна система їх справляння. «Історія свідчить про безпощадну жорстокість відкупників щодо платників податків, про їх збагачення коштом останніх, про їх несправедливість і упередженість, про ненависть населення до відкупників» [5, с. 101]. Завдяки цьому податок ставав непопулярним і зменшувалося позитивне сприйняття держави з боку платників податку.

Досить несправедливою була система оподаткування за часів Російської імперії, що пояснюється яскраво вираженим класовим підходом до оподаткування. Під час правління Петра Великого в Росії з'являються основи визначеної і планової податкової політики. Всіх підданих поділено на 2 групи:

- клас служилий – хто несе особисту службу державі, той від оподаткування звільнявся;

- клас податковий – хто не несе службу підлягав оподаткуванню податком [6, с. 153]. Також антисоціальну спрямованість оподаткування закріплював порядок стягнення податків за механізмом кругової поруки. «При відсутності у нас правильно побудованого податкового управління, по-іншому і бути не може: податок розкладається не по достатку і недоїмка стягується з першого зустрічного односельця» [6, с. 169].

Важко робити висновки про існування соціальної складової в оподаткуванні того часу. Ось як описував історію фінансового устрою XVII ст. в Росії І. Озеров: «Сімнадцяте століття зі всіма своїм економічними і фінансовими негараздами поклало на Росію важку печатку, печатку розподілу населення на податкові і неподаткові класи, печатку невігластва і рабства» [7, с. 81].

У Росії за маніфестом від 11 лютого 1872р. була спроба запровадження прогресивного прибуткового податку. Передбачалося, що дворяни будуть оголошувати свої доходи, які не підлягатимуть подальшій перевірі, і від чистого доходу сплачувати від 1 до 10% податку. Статистичні дані свідчать, що в перший рік існування такого податку (1813 р.) надходження склали 5 млн рублів, зменшившись до 2 млн руб. у наступному році. З огляду на це, влада взагалі відмовилася від оподаткування дворянства таким податком, відзначивши, що так їхні «добробут і достаток будуть зростати» [6, с. 10].

Аж до реформ 1880-х рр. російська фінансова система була дуже далека від ідеалу. Якщо взяти всю суму прямих податків то 16/17 припадало на долю бідного сільського населення і лише 1/17 на всі інші класи [8, с. 4]. Саме тому, як зазначав професор І. Шилль «...кожний податок є зло, оскільки він позбавляє платника частини його власності...» [9, с. 73].

Заслужовують на увагу фінансові реформи міністра Бунге (1880–1887 рр.), оскільки вони ставили за мету залучити до оподаткування рівномірно всі соціальні класи та верстви населення і в такий спосіб забезпечити справедливість в оподаткуванні [6, с. 169].

Одним із самих відвертих сучасних критиків оподаткування є прихильник лібертаріанської теорії Мюррей Ротбард. Він порівнює оподаткування із грабунком, і цей грабунки різних масштабів, з яким ні один злодій і не зрівняється [10]. Століттями держава, зазначав він, грабувала народ силою зброї і називало це оподаткуванням. Тільки Уряд отримує дохід за допомогою примусу і насилля, у вигляді прямої загрози конфіскації майна або тюремного ув'язнення, у випадку не сплати. Ці примусові збори і є оподаткування [11, с. 58–59].

Одним із ключових факторів, який сприяв еволюції оподаткування в напрямі соціального змісту був поступовий відхід багатьох країн від політики фіскалізму. Політика фіскалізму, яка панувала протягом багатьох століть, ставила в центрі фінансових відносин між державою і платниками податків суто бюджетні інтереси [12, с. 317]. Такий відхід був в одних країнах швидким, а в інших повільним і супроводжувався перебудовою не лише податкових, але й бюджетних взаємовідносин між громадянами і державою. Остання, під час реалізації бюджетної політики в центрі уваги починає бачити середньостатистичного члена суспільства-платника податків, а не якусь окрему привілейовану групу чи клас. Поступово, але кардинально, змінюється і сама структура бюджетних видатків – більшої ваги набувають видатки соціального спрямування. Соціалізації оподаткування сприяв Везембек, який у XV ст. запропонував звільнення від оподаткування визначеного мінімального доходу [13, с. 204].

Починаючи з XVIII ст., вагомий вплив на податкові відносини стала мати концепція суспільного договору: у громадськості з'являється право контролювати бюджетні витрати, парламенти мають змогу вводити нові податки, набувають популярності ідеї справедливого оподаткування. Суспільство почало вимагати стягнення податків із абсолютної більшості громадян. Важливим і знаковим став 1789 р., коли французьке дворянство відмовилося від своїх податкових привілеїв. Це відбулося під впливом суспільної свідомості, яка апелювала до забезпечення рівності [14, с. 1]. З кінця 40-х рр. XIX ст. сплата податків стала виконанням суспільного обов'язку. Громадяни усвідомлюють свої податкові обов'язки перед державою.

У 60–70-х рр. XIX ст. в Німеччині виникає соціально-економічна концепція катедр-соціалізм, в основі якої були закладені ідеї переходу від капіталізму до соціалізму за допомогою реформ, які здійснює держава, зокрема податкових. Найбільшими її прихильниками були Л. Брентано, А. Вагнер, В. Зомбарт, А. Шеффле та Г. фон Шмоллер. У багатьох європейських країнах набуває популярності соціальний підхід під час якого оподаткування і бюджетні витрати визначають як інструмент соціальної політики.

Яскравим прикладом набуття соціального змісту оподаткування стала Пруська податкова реформа 14 липня 1893 року. Зазначена реформа стала відображенням тогочасних суспільних потреб і головного соціального питання: боротьби праці з капіталом, заможних із незаможними і як наслідок зростаючої потреби в необхідності державного втручання з метою згладжування майнової нерівності.

Використання податків у таких умовах відбувається в межах фінансової соціальної політики [15, с. 197]. В основі стягнення податків стають колективні потреби суспільства [5, с. 83]. А. Вагнер, пропагуючи соціальний підхід, досить детально розкрив використання податків як знаряддя соціальних реформ, виділивши 2 періоди розвитку фінансової історії (рис.1).

У перший період фінансової історії оподаткування виконувало фіскальну функцію. У другому періоді – соціально-політичному, вже соціальну і політичну. У 1887 р. А. Вагнер зазначив: «... мені здається по цілому ряду яскраво виражених симптомів, наявності нагальних потреб, що починається нова – соціальна епоха. Нову епоху з повною впевненістю варто назвати соціальною, оскільки в цей період набуває держава певних соціальних ідей щодо виробництва, розподілу і зв'язані з ними представлення про економічний та соціальний стан населення» [17, с. 575].

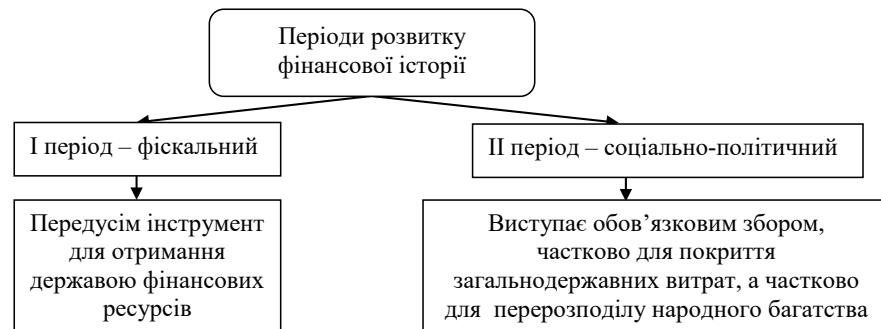


Рис. 1. Зміст оподаткування в різних періодах розвитку фінансової історії за А. Вагнером.

Джерело: побудовано автором на основі [16, с. 75].

Податкова система розвивалася разом із розвитком функцій держави. Із розвитком та утвердженням соціального призначення сучасної держави з'являється її нова функція – соціальна. Ще в 1850 р. німецький учений Лоренц фон Штайн (1815–1890 рр.) увів у науковий обіг дефініцію «соціальна держава» [18, с. 198]. Його ідеї сприяли утвердженню думки, що держава має активніше втручатися в соціально-економічні відносини, маючи на меті їх регулювання та стабілізацію. Дещо пізніше в 1930 р. німецький учений Г. Геллер запропонував і дав визначення поняттю «соціальна правова держава».

Засновник теорії «податки-інструмент зрівняння доходу» Еміль де Жирарден та її прихильники Дж. Гелбрейт, М. Ключо, Г. Коул, С. Кузнец, К. Кросланд, Ж. Фурастьє вважали, що за допомогою таких прямих податків як податок зі спадщини і подарунків, а також прибуткового податку, які стягують за прогресивними ставками, можливо ліквідувати майнову нерівність.

Сучасний представник теорії оподаткування, яку розвивають у межах економіки вибору, Дж. М. Б'юкенен розглядає податки як прямі витрати громадян за надані урядом послуги [19, с. 148]. Сучасне суспільство не може існувати без податків, оскільки вони забезпечують гідне людське існування, а зростання та підвищення якості урядових витрат буде сприяти утвердженню соціального змісту оподаткування.

Серед сучасних теорій оподаткування виділимо теорію демократичного оподаткування, яка визначає, що в Конституції країни має бути визначений вичерпний перелік податків. Виборці мають право визначати рівень оподаткування та брати активну участь в ухваленні рішень про доходи і видатки бюджету держави. Через виборчу систему платники податків можуть демократично впливати на податкову владу держави, а якщо остання не діє в їхніх суспільних інтересах, пов'язаних із підтримкою і підвищенням добробуту, безпеки та сталим розвитком – це призводить до її зміни.

Висновки. Факторами, що сприяли утвердженню соціального змісту оподаткування стали:

- збільшення фінансування та підвищення якості виробництва суспільних товарів і послуг;
- звільнення від оподаткування соціально значущих товарів і послуг;
- запровадження соціальних податків;
- активне використання Урядом податкової політики в соціальних та інших перетвореннях у суспільстві;
- удосконалення технічних прийомів адміністрування податків;
- дотримання основних принципів оподаткування (справедливість, визначеність, зручність, економія);
- закріплення на конституційному рівні прав та обов'язків головних учасників податкових правовідносин;
- відмова від антисоціальних бюджетних видатків (фінансування загарбницьких військових дій, підтримки колоніальної залежності, широкомасштабні позики тощо) та підвищення ролі соціальної складової бюджетної політики;
- поява та збільшення ролі «гендерних» бюджетних видатків, що здійснюються на підтримку дітей, їх матерів, студентів, пенсіонерів та людей з особливими потребами;
- відмова від класового підходу в оподаткуванні: залучення до оподаткування рівномірно всі соціальні класи та верстви населення;
- гармонізація інтересів учасників податкової політики: фіскальних потреб Уряду та можливостей платників податків;
- підвищення суспільної свідомості – громадського обов'язку зі сплати податків;
- відхід від політики «фіскалізму»;
- теоретичні обґрунтування податків фінансовою наукою;

– розвиток ідей справедливості в оподаткуванні.

Розвитку соціального змісту фінансової категорії «податок» сприяли теорії оподаткування, кожна із яких визначала його сутність і природу, роль і значення для соціального, економічного та політичного розвитку суспільства. До загальних теорій, які сприяли утвердженню соціального змісту оподаткування, можливо віднести такі: атомістична (XVIII ст.), фіскального договору (XVIII ст.), обміну послугами між державою і громадянами (XVIII ст.), послуг (XIX ст.), страхової премії (XIX ст.), насолоди (XIX ст.), неокласична (70-ті роки XIX ст.), колективних потреб (остання чверть XIX – початок XX ст.), негативних споживань (XIX – XX ст.), економіки суспільного сектору (початок XX ст.), кейнсіанська (початок XX ст.), некейнсіанства (50–60-ті роки XX ст.), зовнішніх ефектів (екстерналій) (початок XX ст.), економіки пропозиції (друга половина 70-х рр. XX ст.), держави (XX ст.), демократичного оподаткування (XX ст.), оптимального оподаткування (остання чверть XX – початок XXI ст.).

Справедливий розподіл доходів за допомогою податків сприяє утвердженню соціального змісту оподаткування, що є одним із перспективних напрямів подальших наукових досліджень.

Література:

1. Податкова система [Текст] : навчальний посібник / за заг. ред. Андрущенка В. Л. – К. : «Центр учбової літератури», 2015. – 416 с.
2. Нікітішин А. О. Еволюція наукових поглядів на призначення і роль оподаткування в системі суспільних відносин / А. О. Нікітішин // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1. – С. 26–32.
3. Гензель П. П. Очерки по истории финансов. Вып. 1. Древний мир / Проф. П. Гензель. – М. : тип. Г. Лисснера и Д. Собко, 1913. – 52 с.
4. Ходский Л. В. Основы государственного хозяйства : пособие по финансовой науке / Л. В. Ходский. – СПб. : Типография М. М. Стасюлевича, 1894. – 581 с.
5. Эберг К. Т. Очерк финансовой науки / К. Т. Эберг. – Ярославль : Типография М. Х. Фальк, 1893 г. – 298 с.
6. Локоть Т. В. Бюджетная и податная политика России / Т. В. Локоть. – М. : Тип. т-ва Сытина, 1908. – 240 с.
7. Озеров И. Х. Очерки экономической и финансовой жизни России и Запада. Выпуск II / И. Х. Озеров. – М. : Типо-литография И. Н. Кушнеров и Ко, 1904 г. – 471 с.
8. Кованько П. Л. Главнейшие реформы, проведенные Н. Х. Бунге в финансовой системе России : Опыт критической оценки Н. Х. Бунге, как Министра финансов (1881–1887 гг.) / П. Л. Кованько. – М., 1900. – 448 с.
9. Шилль И. Современная теория финансов и влияние ее на финансовую администрацию в западно-европейских государствах / И. Шилль. – СПб. : В Тип. Э. Праца, 1860. – 262 с.
10. Этика свободы (электронное издание). [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://lib.rus.ec/b/144210/read>.
11. Ротбард М. К новой свободе : либертарианский манифест / М. Ротбард ; пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2009. – 398 с.
12. Лебедев В. А. Финансовое право. Том 1, Выпуск II. С. Петербург. 1890г. Финансовое право. Т. 1: Вып. 1-3 / В. А. Лебедев, проф. С.-Петерб. ун-та. – 2-е изд., перераб. – С.-Пб. : Типо-лит. А. М. Вольфа, 1889. – 962 с.
13. История экономических учений / Луиджи Коссе. – К. ; Харьков : Южно-русское книгоиздательство Ф. А. Иогансона, 1900. – 468 с.
14. Шелгунов Н. Податной вопрос / Н. Шелгунов. – СПб., 1872.
15. Озеров И. Х. Организация подоходного обложения в Англии и критический анализ его / М. Х. Озеров. – СПб. : Тип. М-ва финанс. (В. Киршбаума), 1898.
16. Озеров И. Х. Основы финансовой науки. Выпуск I / И. Х. Озеров. – Москва, типография товарищества И. Д. Сытина, 1911 г.
17. История политической экономии: Философские, исторические и теоретические начала экономии XIX века / Миклашевский А. Н., проф. полит. экономии и статистики. – Юрьев : Тип. К. Маттисена, 1909. – 646 с.
18. Євдокимова І. А. Держава як суб'єкт соціальної політики : еволюція ідей та сучасна дискусія / І. А. Євдокимова // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства : зб. наук. пр. ; Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна. Випуск 20. – С. 196–200.
19. Юхименко П. І. Теорія фінансів : підручник / [П. І. Юхименко, В. М. Федосов, Л. Л. Лазебник та ін.]; [за ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія]. – Київ : Центр учб. літ., 2010. – 576 с.

Отримано: 13 вересня 2017 р.*Прорецензовано:* 19 вересня 2017 р.*Прийнято до друку:* 25 вересня 2017 р.

e-mail: rockgorn@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-6(34)-67-72

Пінь А. М. Аналіз зовнішньої заборгованості країн «Великої сімки»: виклики та перспективи / А. М. Пінь // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», вересень 2017. – № 6(34). – С. 67–72.

УДК: 336.3: 339.7.

JEL-класифікація: F34

Пінь Андрій Михайлович,*аспірант Тернопільського національного економічного університету*

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ КРАЇН «ВЕЛИКОЇ СІМКИ»: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Проблема зовнішньої заборгованості розвинутих країн привертає все більше уваги дослідників, оскільки за останні десятиліття спостерігається помітне зростання обсягу зовнішнього державного боргу розвинутих країн, темп приросту зовнішньої заборгованості перевищує темп економічного зростання, про що свідчить зростання показника зовнішній борг-ВВП. У контексті аналізу зовнішньої заборгованості країн «Великої сімки», встановлено, що послаблення продуктивності сприяє посиленню боргового тягаря на економіку даних країн. Незважаючи на пожвавлення економічного зростання, майже серед усіх країн G7, недостатня продуктивність не сприятиме послабленню зовнішньоборгового тягаря.

Ключові слова: зовнішній борг, зовнішній борг-ВВП, зовнішня заборгованість, боргова політика, продуктивність, борговий тягар.

Пинь Андрей Михайлович,*аспирант Тернопольского национального экономического университета*

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ СТРАН «БОЛЬШОЙ СЕМЕРКИ»: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Проблема внешней задолженности развитых стран привлекает все больше внимания исследователей, так как в последние десятилетия наблюдается заметный рост объема внешнего государственного долга развитых стран, темп прироста внешней задолженности превышает темп экономического роста, о чем свидетельствует рост показателя внешний долг-ВВП.

В контексте анализа внешней задолженности стран «Большой семерки», установлено, что ослабление производительности способствует усилению долгового бремени на экономику данных стран. Несмотря на оживление экономического роста почти всех стран G7, недостаточная производительность не будет способствовать ослаблению внешнедолговой бремени.

Ключевые слова: внешний долг, внешний долг-ВВП, внешняя задолженность, долговая политика, производительность, долговое бремя.

Andrii Pin,*Ph.D. student of Ternopil National Economic University*

THE ANALYSIS OF EXTERNAL INDEBTEDNESS OF THE G7 COUNTRIES: CHALLENGES AND PERSPECTIVES

The problem of the external indebtedness of developed countries draws more attention and concern nowadays, since there has been a considerable increase in the level of the external debt of developed countries for the last decades. Moreover, the increment rate of external indebtedness outpaces the increment rate of economic growth and an increase in the external debt-to-GDP ratio of developed countries underpins the tendency. The debt dynamics of G7 countries draw special attention, since those countries represent the majority of net global wealth, generate half of the global GDP and are the top-ranking economies according to the Human Development Index. Despite the fact that almost all the G7 economies have managed to boost economic growth, an inadequate rate of productivity is hardly likely to alleviate debt pressure. It is recommended to address the productivity issues, since the tendency of external indebtedness accumulation to outpace economic growth increases the cost of necessary reforms and adjustments.

Key words: external debt, external debt-GDP, external indebtedness, debt policy, productivity, debt burden.

Постановка проблеми. За останні десятиліття обсяг державного боргу в розрізі розвинутих країн світу значно зріс. Ключовим фактором такої тенденції є розширення адміністративної та соціальної сфер. Статті державних видатків більшості індустриальних країн відображали стрімке зростання вже у XX столітті. В середньому, величина державних витрат у розвинутих країнах збільшилася з 12% від ВВП у 1913 р. до 43% від ВВП у 1990 р. До кінця минулого століття середній показник співвідношення боргу до

ВВП у розвинутих економіках наблизився до позначки 79% від ВВП [1, с. 7]. Зважаючи на це, джерела та особливості нагромадження державного боргу є важливими аспектами для врахування під час розробки стратегій запобігання виникнення надмірного боргового тиску, а також у разі потреби антикризових і посткризових заходів. Країни G7, так званої «Великої сімки», потребують виокремлення в контексті аналізу зовнішньо-боргової ситуації. Лідери даних країн проводять зустрічі на регулярній основі з метою обговорення глобальних економічних викликів та узгодження економічної політики для подолання економічних проблем. Аналіз зовнішньо-боргової ситуації країн «Великої сімки» дозволить адекватно оцінити основні тенденції боргової політики та стабілізаційних заходів розвинених країн світу загалом, оскільки економічну політику G7 вважають еталоном.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На думку багатьох учених, зовнішня заборгованість не лише уповільнює темп економічного зростання країни, але й становить загрозу виникнення кризи ефективності та платоспроможності [1; 2; 3; 4]. Високий рівень зовнішньої заборгованості унеможливорює повноту реалізації прав людини та досягнення стратегічних цілей розвитку країни [2, с. 17]. У випадку перевищення рівня державного зовнішнього боргу позначки 90–100% від ВВП виникає негативний вплив на економічне зростання [1, с. 3].

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є аналіз динаміки зовнішньої заборгованості для виявлення перспектив щодо мінімізації боргового тягаря. У контексті досягнення мети необхідно виокремити такі завдання:

- аналіз причин виникнення зовнішньої заборгованості у країнах G7;
- виявлення супутніх факторів посилення боргового тягаря;
- рекомендації щодо мінімізації рівня зовнішньої заборгованості в довгостроковій перспективі.

Виклад основного матеріалу. Станом на кінець 2015 року частка країн «Великої сімки» в обсязі зовнішнього боргу всіх розвинених країн світу складала 66%. У грошовому вираженні зовнішньо-боргова позиція цих країн становила 42,5 трлн дол. США, що на 3,7% менше ніж у 2014 році. Три з семи країн-учасниць клубу G7, Франція, Великобританія та Німеччина скоротили величину зовнішнього боргу в середньому на 10% у період 2014–2015 рр., тоді як Італія продемонструвала дещо гірший результат, проте значущий як для періоду в один рік – 7,8%. Рівень зовнішнього боргу Японії помітно зріс за аналогічний період – 8%, тоді як США та Канада продемонстрували доволі скромний, повзучий приріст зовнішньо-боргового навантаження – 2,6% та 1% відповідно. Динаміка зовнішньої заборгованості країн G7 за останнє десятиріччя представлена на рис. 1.

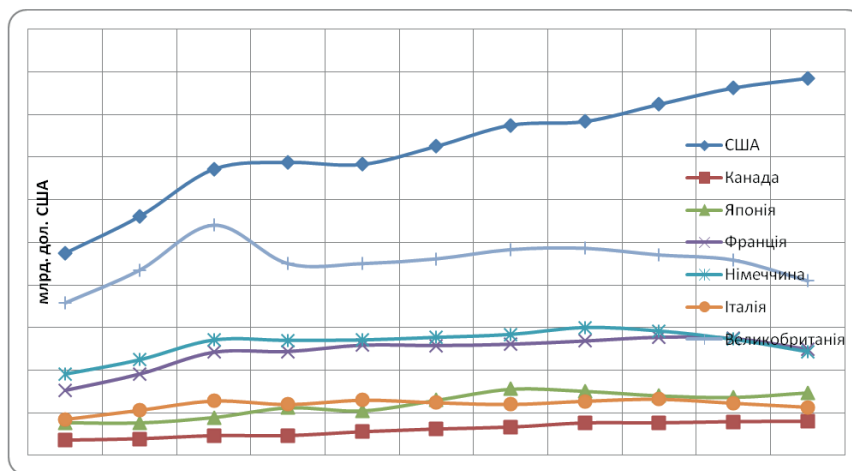


Рис. 1. Динаміка валового зовнішнього боргу країн «Великої сімки» в період 2005–2015 рр.

Джерело: складено автором на основі даних Світового банку [5].

Незважаючи на те, що за останні чотири роки економічне зростання Японії на душу населення за інтенсивністю не відрізнялося від середнього значення аналогічного показника країн Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), активна частка населення помітно скорочується у зв'язку із перевищенням темпу приросту населення, що старіє, над економічно активним населенням. Своєю чергою така ситуація призводить до послаблення внутрішнього комерційного інвестування [6, с. 2]. Дефіцит державного бюджету щодо ВВП у 2015 році становив 4,8%. До того ж, продуктивність праці приблизно на чверть нижча ніж у половини провідних країн-учасниць ОЕСР. Непосильні бар'єри для входу на ринки та виходу з них придушують інноваційний потенціал країни загалом, буквально ув'язнюючи капітал та робочу силу у сферах із низьким рівнем продуктивності. Нові підприємства, оснащені інно-

ваційними рішеннями та ідеями, не спроможні конкурувати в таких умовах [6, с. 2]. Варто додати, що посилюється асиметрія продуктивності між виробничими та невиробничими секторами, а також між лідерськими та «повзучими» суб'єктами господарювання. Така асиметричність на ринку праці призводить до нерівності в доходах. Нерегулярні працівники, частка яких становить 38% від усіх зайнятих, отримують низьку заробітну плату та не забезпечені програмами для підвищення кваліфікації. Таким чином, ринок праці Японії має дуалістичний характер: повільно зростаюча продуктивність праці, що в період 1990–2015 рр. в середньому складала 1,5% на рік, супроводжувалася зниженням рівня реальних заробітних плат, які за аналогічний період скорочувалися на 0,5% щорічно [6, с. 13]. Така ситуація характеризує посилення нерівності в доходах і суттєво стримує ріст продуктивності. Як наслідок, «повзучий» темп приросту продуктивності є чинником млявого економічного зростання Японії, яке за два останні десятиліття призвело до погіршення якості життя у країні, до рівня нижче середнього серед країн ОЕСР [7, с. 4]. До того ж, високі державні видатки та асиметричність доходів населення є наслідком того, що коефіцієнт валового державного боргу до ВВП станом на 2015 рік сягнув позначки 226%, що є найвищим показником серед усіх країн-учасниць ОЕСР [7, с. 4].

Подібно до Японії, Франція потерпає від дотримання неефективного курсу розвитку ринку праці. Нездоланий і складний трудовий кодекс, неефективні судові процеси з трудових спорів і різного виду обмеження та заборони суттєво погіршують гнучкість у державному та приватному секторах економіки, а також створюють своєрідний дуалізм, від якого страждають найменш захищені верстви населення, особливо молодь. Податки на заробітну плату серед середнього за рівнем доходів соціального класу та вище є найбільшими серед країн-учасниць ОЕСР. Складне урядування та неадекватний контроль за якістю є детермінантами неефективної системи освіти, яка неспроможна забезпечити внутрішній ринок праці спеціалістами з навичками та знаннями, що відповідають сучасним вимогам роботодавців. Як наслідок, неадекватність трудового законодавства та трудових спорів разом із неефективною системою освіти значно погіршують рівень продуктивності праці. У поєднанні з низькою продуктивністю праці, державні витрати Франції, які у 2015 році сягнули 57% від ВВП, значно поглиблюють прогалину між дохідною та видатковою статтями державного бюджету країни [8, с. 2]. Соціальні видатки, кількість працівників найнятих державою та операційні витрати були найвищими серед країн ЄС у 2015 році. До того ж, наявність значної кількості відомчих і допоміжних державних установ, обов'язки яких часто накладалися, призвели до виникнення неузгодженостей у процесі розробки соціальної стратегії країни. Соціальні трансфери зазвичай були надмірно щедрими та неефективними. Частки пенсійного та медичного забезпечення у ВВП стрімко зростали. Загалом низька продуктивність і надмірні державні видатки суттєво стримували економічне зростання, а натомість посилили вплив боргового тягаря – у 2015 році відношення державного боргу до ВВП складало 100% [8, с. 2].

Економіка Великобританії також стикнулася з проблемами продуктивності праці та асиметрії в доходах населення. Темп економічного зростання Великобританії сповільнився, знизившись із 3,1% у 2014 до 2,2% у 2015 [9, с. 254]. Будучи рушійною силою економічного зростання, рівень особистого споживання збільшився завдяки зростанню реальної заробітної плати та збільшенню мінімальної заробітної плати. Проте структура приватного споживання Великобританії вказує на домінування позичкового фінансування споживання над власними заощадженнями. У перші два посткризові роки (2009–2010 рр.) рівень заощаджень коливався в межах 27–33 млрд фунтів [9, с. 254]. Однак цей показник продовжує зберігати низхідний тренд, опустившись до 23 млрд фунтів у 2015 та продовжує спадати [9, с. 254]. Натомість, рівень споживчих позичок домашнім господарствам здійснив помітний стрибок: у період із 2009 р. по 2010 р. обсяг споживчих позичок скоротився на 5 млрд фунтів, зберігаючи низхідний тренд, тоді як на початку 2011 почав зростати, а в період із 2014 р. до 2015 р. збільшився на 20 млрд фунтів. Така економічна поведінка цілком виправдана, оскільки найбільша з часів Великої депресії світова фінансова криза 2008 року спричинила виникнення умов високого ризику та невизначеності. Побожування щодо рецидиву економічного колапсу спонукали до нагромадження заощаджень на «чорний день». Хоча зниження рівня заощаджень і залучення позик для фінансування приватного споживання сигналізують про збільшення сукупного попиту та нормалізацію макроекономічного середовища, нерівність у доходах і низька продуктивність праці є також детермінантами такої тенденції. Рівень доходів, фінансове благополуччя, освіта, якість знань та навичок перебувають на рівні нижчому ніж середній серед країн G7 [9, с. 8]. Доступ до банківських кредитних ресурсів значно обмежений серед малих і середніх підприємств – рушійних сил ринкової економіки. Як і у Японії, впливання інноваційного потенціалу представленого новими підприємствами та, як результат, розширенням зайнятості висококваліфікованої робочої сили значно обмежене. Як відомо, низький рівень продуктивності впливає на об'єми та потенціал експорту, що є джерелом для здійснення ефективної боргової політики, спрямованої на зниження боргового навантаження.

Канадська економіка активно пристосовується до падіння загального рівня цін на товари, особливо в секторі енергоресурсів. Інвестиції в енергетичний сектор суттєво знизилися, що призвело до скорочення зайнятості у сферах видобутку та переробки нафти [10]. Вищенаведені фактори, супроводжувані

зниженням доходів через падіння умов торгівлі, тимчасово послабили економічне зростання Канади у 2015 р. Починаючи з 2010 р., темп приросту ВВП Канади поступово знижувався, сягнувши 0,9% у 2015 р. У 2010 р. темп приросту складав 3,08% [11]. Обсяг виробництва різко скоротився в тих сферах виробництва, які постраждали від падіння загального рівня цін, проте в інших сферах, особливо експортно-орієнтованих, збільшився, що, природно, стало результатом створення нових робочих місць і можливостей для перекваліфікації працівників.

Незважаючи на вагомі зрушення, нижчий за середній рівень країн-учасниць ОЕСР приріст продуктивності стримує покращення рівня життя та добробуту. Основними чинниками млявого зростання продуктивності є високі бар'єри досягнення конкурентоспроможності в мережевих секторах. Як наслідок, значно уповільнюється інноваційний розвиток і зростання продуктивності. Крім цього, за останні три десятиліття спостерігається тенденція зниження показників входу нових підприємств на ринок та виходу з нього. У 1984 р. показник входу нових підприємств на ринок становив приблизно 24–25%, тоді ж показник виходу за аналогічний рік складав приблизно 16–17% [10, с. 24]. У 2013 р. показник входу на ринок опустився до позначки 13%, тоді як показник виходу з ринку сягнув відмітки 11–12% [10, с. 24]. Темп зниження цих показників варіювався в різні часові періоди. Зниження показника входу на ринок сягало високих темпів у 1980-ті рр., ранні 1990-ті рр. та пізні 1990-ті рр. На противагу, помітне зростання даного показника відбулося у два етапи: всередині 1990-х рр. після набирання чинності Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА) та в період 2001–2007 рр., що характеризувався бумом цін на нафту та сприятливим економічним середовищем загалом. Показник виходу з ринку притримувалася аналогічного тренду за винятком пізніх 1980-х рр. та ранніх 1990-х рр. – періоди несприятливих економічних умов. Не дивно, що інтенсифікація глобальної фінансової кризи 2008 року спричинила дзеркальне відображення таких показників: показник входу на ринок зменшився приблизно на величину, на яку показник виходу з ринку збільшився. Проте, незважаючи на падіння показників, частка мікропідприємств (1–9 найманих працівників), які трансформувалися в малі підприємства (10–19) після трьох років діяльності, є середньою серед країн ОЕСР [10, с. 13]. Малі підприємства є рушійною силою зростання продуктивності та зайнятості, тому збереження такої тенденції є суттєвим завданням. На противагу, частка «старих» малих підприємств, які мало схильні до інноваційної діяльності, є досить високою щодо країн ОЕСР, а це негативно відображається на рівні продуктивності.

Окрім низьких показників входу на ринок та виходу з нього, квола мобільність капіталу всередині країни є ще одним негативним ефектом від застосування бар'єрів. Економічно невиправдане розташування ресурсів у часі та просторі, а також нединамічне переміщення капіталу суттєво стримують розповсюдження нових технологій. Як і у випадку країн G7 розглянутих вище, проблема низької продуктивності в довгостроковій перспективі значно послабить конкурентні позиції Канади, що своєю чергою призведе до хронічного наростання боргового навантаження.

Низький рівень продуктивності залишається проблемою для економіки Італії, не зважаючи на пожвавлення економічного зростання. Італія активно відновлюється після затяжної та глибокої рецесії. Структурні реформи, гнучка монетарна та фінансова політика, а також низькі ціни на товари посприяли виникненню поворотного моменту в бік зростання. Програма структурних реформ і звільнення від обов'язкового соціального страхування покращили ситуацію на ринку праці, зокрема пожвавили зайнятість. Проте економічне відновлення залишається помітно слабким, а рівень продуктивності продовжує впевнено знижуватися. Зважаючи на те, що частка працівників, чиї знання та навички не відповідають вимогам роботодавців, у загальній сукупності зайнятого населення є однією з найвищих серед країн ОЕСР, поточний темп приросту рівня продуктивності суттєво не покращуватиметься, навіть у довгостроковій перспективі. Найгірше те, що скорочення інвестицій в економіку країни призводить до зниження рівня кредитування реального сектору економіки, особливо інноваційних стартапів, малих і середніх підприємств. Як і у випадку Японії та Великобританії, Італія послаблює позиції в галузі продуктивності внаслідок утрудненого доступу до банківських кредитних ресурсів.

Економіка Німеччини помітно відновилися після світової фінансової кризи 2008 р. завдяки вдало проведеним реформам, особливо у сфері зайнятості. Хоча країна характеризується високим рівнем життя, незначною асиметрією в доходах і високими показниками рівня загального добробуту, продуктивність робочої сили послабилася, особливо у сфері послуг [12, с. 4]. За останні роки економічне зростання та збільшення рівня інвестування ніяким чином не відобразилися на соціально-економічному становищі великої кількості домогосподарств із низьким рівнем доходу. Інвестування та пожвавлення продуктивності стримується слабким темпом зростання загального попиту у країнах, що розвиваються, в економіках Єврозони та рестрикційним регулюванням у сфері послуг. Крім цього, незважаючи на посилення фінансування транспортної інфраструктури, загальний рівень державних інвестицій залишається низьким. Інвестиції в нефінансовий комерційний сектор здебільшого спрямовуються у фізичні активи (обладнання, машинерія та устаткування). У 2013 р. інвестиції у фізичні активи складали 14% від валової доданої вартості створеної реальним сектором німецької економіки, тоді як інвестиції в наукоємний

капітал складали 10% [12, с. 4]. Тоді як фізичні активи забезпечують виробництво виправданого обсягу матеріальних благ, що вважається двигуном економічного зростання, наукоємний капітал є рушійною силою інноваційності – невід’ємного компоненту зростання продуктивності. Незважаючи на стрімке відновлення економічного зростання після фінансової кризи 2008–2009 рр. та найнижчий рівень безробіття в посткризовий період серед країн ЄС, темп зростання продуктивності праці знизився, а у сфері послуг залишається на низькому рівні. Пожвавлення продуктивності є невід’ємним фактором забезпечення зростання рівня життя в середньостроковому та довгостроковому періодах [12, с. 9]. Інвестиції в наукоємні активи є ключовою детермінантою довгострокового зростання продуктивності [12, с. 25]. Встановлено, що від однієї п’ятої до однієї третьої часток зростання продуктивності в ринковому секторі країн ЄС та США залежить від інвестицій у наукоємні активи [13, с. 262]. До того ж, інвестиції такого спрямування мають особливо значущий вплив на зростання продуктивності у країнах близьких до переднього краю науково-технічного прогресу [14, с. 96].

Світовий економічний лідер (США) продемонстрував стрімке економічне зростання. Темп приросту ВВП перевищив передкризовий пік на 10%, завдяки чому відбулося різке скорочення безробіття у приватному секторі, зросли прибутки реального сектору та майже повністю відновилася фінансова стійкість – здатність держави підтримувати поточний рівень витрат у довгостроковій перспективі завдяки достатнім податковим надходженням без ризику неплатоспроможності чи дефолту [15, с. 12]. У короткостроковому період прогнозується щорічний приріст ВВП у розмірі 2% [15, с. 16]. Рівень безробіття скоротився з 10% у 2010 р. до 5% у четвертому кварталі 2015 р. [15, с. 21]. Дефіцит державного бюджету скоротився з 10,5% від ВВП у 2009 р. до 4,4% у 2015 р. [15, с. 26].

Проте в 90% галузей економіки спостерігають скорочення рівня продуктивності. З аналогічною проблемою стикаються навіть провідні економічні одиниці країни. Як наслідок, посилюється прогалина в доходах між соціальними групами. Коефіцієнт Джинні, статистичний показник ступеня розподілу населення за рівнем доходів, демонструє тенденцію до зростання за останніх майже п’ять десятиріч. У 1970 р. цей коефіцієнт становив 0,39%, тоді як у 2014 р. сягнув позначки 0,45% і продовжує зростати [15, с. 12]. Крім цього, нерівність у доходах простежується не лише в соціальній, але й у гендерній площині: жінки зазвичай отримують нижчу заробітну плату ніж чоловіки. Діти з бідних сімей позбавлені можливостей здобувати якісну освіту. Працездатне населення, чиї навички та знання не відповідають вимогам роботодавців, не має змоги отримати адекватне підвищення кваліфікації або перекваліфікацію.

Висновки. Отже, незважаючи на послаблення зовнішньо-боргового тягаря серед більшості учасників G7, країни-двигуни світової економіки стикаються з низкою проблем, у світлі яких послаблення боргового тиску виглядає скоріше як відтермінування неминучих економічних проблем, аніж їх вирішення. Країни «Великої сімки», незважаючи на відновлення економічного зростання в посткризовий період, змушені невідкладно вирішувати проблему послаблення рівня продуктивності. Пожвавлення продуктивності опосередковано впливає на економіку цих країн у довгостроковій перспективі, оскільки високий рівень продуктивності є запорукою припливу капіталу, пожвавлення експорту та економічного зростання загалом. Досягнення вищеперечислених цілей є важливим завданням у світлі ефективної боргової політики країни.

Література:

1. Baum A. Debt and growth : new evidence for the Euro area / A. Baum, C. Checherita-Westphal, P. Rother // European Central Bank. – 2012. – № 1450. – С. 1–20.
2. Vargas O. Human rights and external Debt : case study Spain / O. Vargas, M. Ramos-Escamilla, L. García // Economía Informa. – 2016. – № 396. – С. 3–33.4.
3. Qayyum U. Foreign aid, external debt and governance / U. Qayyum, M. Din, A. Haider // Economic Modelling. – 2014. – № 37. – С. 41–52.
4. Posta P. Currency and external debt crises : a unifying framework / Pompeo Posta // Journal of Policy Modeling. – 2016. – № 38. – С. 723–736.
5. The World Bank. Quarterly External Debt Statistics SDDS (New) [Електронний ресурс] / The World Bank // The World Bank. – 2017. – Режим доступу до ресурсу : <http://data.worldbank.org/data-catalog/quarterly-external-debt-statistics-ssds>.
6. OECD Economic Surveys Japan [Електронний ресурс] / Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) // Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). – 2017. – Режим доступу до ресурсу : <https://www.oecd.org/eo/surveys/Japan-2017-OECD-economic-survey-overview.pdf>.
7. OECD Economic Surveys Japan [Електронний ресурс] / Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) // Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). – 2015. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.oecd.org/eo/surveys/Japan-2015-overview.pdf>.
8. OECD Economic Surveys France [Електронний ресурс] // Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). – 2015. – Режим доступу до ресурсу : <https://www.oecd.org/eo/surveys/France-2015-overview.pdf>.

9. OECD Economic Surveys. United Kingdom [Електронний ресурс] // Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). – 2015. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.oecd.org/eco/surveys/UK-Overview-2015.pdf>.
10. OECD Economic Surveys Canada [Електронний ресурс] // Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). – 2016. – Режим доступу до ресурсу : <https://www.oecd.org/eco/surveys/Canada-overview-OECD-economic-survey-2016.pdf>.
11. OECD.Stats. Economic Outlook No 101 – June 2017. Canada [Електронний ресурс] / OECD.Stats // OECD.Stats. – 2017. – Режим доступу до ресурсу : <https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=EO#>.
12. OECD Economic Surveys Germany [Електронний ресурс] / Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) // Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). – 2016. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.oecd.org/eco/surveys/2016%20Germany%20survey%20-%20Overview%20in%20ENGLISH.pdf>.
13. Corrado C. Innovation and intangible investment in Europe, Japan and the United States / Corrado // Oxford Review of Economic Policy. – 2013. – № 29. – С. 261–286.
14. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2015 : Innovation for growth and society. – Paris : OECD Publishing, 2013. – 264 с. – (Oxford Review of Economic Policy).
15. OECD Economic Surveys. United States [Електронний ресурс] // Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). – 2016. – Режим доступу до ресурсу : <https://www.oecd.org/eco/surveys/United-States-2016-overview.pdf>.

Отримано: 29 серпня 2017 р.*Прорецензовано:* 07 вересня 2017 р.*Прийнято до друку:* 18 вересня 2017 р.

e-mail: dotcom14@meta.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-6(34)-73-78

Примостка О. О. Перспективи впровадження інфляційного таргетування в Україні / О. О. Примостка // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», вересень 2017. – № 6(34). – С. 73–78.

УДК 339.92

G 210 – Banks; Other Depository Institutions; Mortgages

Примостка Олена Олександрівна,*доктор економічних наук, професор, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто світовий досвід упровадження політики інфляційного таргетування у світі. Проаналізовано нормативні документи Національного банку України щодо політики впровадження інфляційного таргетування, визначено етапи та механізм упровадження інфляційного таргетування в Україні. Досліджено та аргументовано причини, які ускладнюють впровадження політики інфляційного таргетування в Україні на сучасному етапі розвитку.

Ключові слова: політика інфляційного таргетування, рівень інфляції, етапи та механізм впровадження інфляційного таргетування в Україні, дорожня карта Національного банку України з переходу до інфляційного таргетування.

Примостка Елена Александровна,*доктор экономических наук, профессор, Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана*

ПЕРСПЕКТИВИ ВНЕДРЕНИЯ ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрено мировой опыт внедрения политики инфляционного таргетирования в мире. Проанализированы нормативные документы Национального банка Украины относительно политики внедрения инфляционного таргетирования, определены этапы и механизм внедрения инфляционного таргетирования в Украине. Исследованы и аргументированы причины, которые затрудняют внедрение политики инфляционного таргетирования в Украине на современном этапе развития.

Ключевые слова: политика инфляционного таргетирования, уровень инфляции, этапы и механизм внедрения инфляционного таргетирования в Украине, дорожная карта Национального банка Украины по переходу к инфляционному таргетированию.

Olena Prymostka,*Doctor of Economic Sciences, Professor, Kyiv National Economic University of Vadym Hetman*

PROSPECTS FOR THE INTRODUCTION OF INFLATION TARGETING IN UKRAINE

The article is devoted to the world experience in the sphere inflation targeting policy implementation. The author analyzes the influence of regulations of the National Bank of Ukraine on inflation targeting policy implementation, the stages and mechanisms of inflation targeting implementation in Ukraine. Researcher describes and argues the reasons that complicate inflation targeting policy implementation in Ukraine on modern stage of development.

Key words: Inflation targeting policy, inflation, stages and mechanisms of inflation targeting policy introduction in Ukraine, National Bank of Ukraine roadmap on transition to inflation targeting.

Постановка проблеми. Протягом останніх десятиліть у світі відбувається трансформація методичного апарату, який використовує монетарна влада у грошово-кредитній сфері. Спостерігаємо зміну основних цілей діяльності центральних банків у напрямі розроблення монетарного режиму, здатного забезпечити досягнення першочергових завдань грошово-кредитної політики за умови наявності прозорого і зрозумілого визначення мети. Еволюція цілей центральних банків зумовлена посиленням глобалізаційних процесів, підвищенням мобільності капіталу та інтеграцією національного фінансового ринку в єдиний світовий фінансовий простір. В умовах зростання відкритості та взаємозалежності економік, лібералізації капітальних потоків, проблема зростання цін набула особливої актуальності та вийшла на перший план серед завдань центральних банків світу. Саме глобалізаційні процеси зумовили необхідність визначення цінової стабільності як основної цілі грошово-кредитної політики, який отримав назву «інфляційне таргетування». Актуальність дослідження зумовлена необхідністю вдосконалити інструменти і процедури реалізації грошово-кредитної політики України. Своєчасність дослідження також обумовлена планами Національного банку України перейти найближчим часом до повноцінного режиму інфляційного таргетування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження режиму інфляційного таргетування присвячені праці відомих зарубіжних і вітчизняних науковців. Вагомий внесок у розбудову теоретико-методологічних засад грошово-кредитного регулювання економічного розвитку здійснили С. Буковинський [1], О. Вовчак [2], А. Гриценко [3], В. Лагутін [4], В. Міщенко [5], С. Міщенко [6], С. Науменкова [7], В. Стельмах [8], М. Фрідман, І. Фішер [9], І. Чугунов [10], Дж. Штейн [11], Б. Бернанке [12], А. Батіні [13], П. Бофінгер [14] та ін. Незважаючи на широке висвітлення в науковій літературі теоретичних основ інфляційного таргетування, його принципів, переваг і недоліків, порівняно з іншими режимами грошово-кредитної політики, існує потреба систематизації та узагальнення теоретико-методичних аспектів інфляційного таргетування, визначення максимально ефективного середовища його реалізації.

Мета статті – визначити особливості розвитку вітчизняного механізму грошово-кредитного регулювання економіки та перспективам упровадження режиму інфляційного таргетування.

Виклад основного матеріалу. Як зазначає В. Міщенко, таргетування інфляції – це стратегія грошово-кредитної політики, спрямована на підтримання стабільності цін, шляхом мінімізації відхилення рівня інфляції від оголошеної інфляційної мети, за допомогою основних інструментів ГКП. На думку вченого, економічний зміст таргетування інфляції полягає не в досягненні низького рівня інфляції будь-якою ціною, а у зниженні інфляційних очікувань усіх суб'єктів господарювання шляхом підвищення їх довіри до монетарної політики центрального банку [15, с. 41–42]. М. Безнощенко [16, с. 45] визначає таргетування інфляції як особливу модель грошово-кредитної політики, що характеризується публічним проголошенням середньо- та/або довгострокового цільового орієнтира інфляції та одночасною, або поступовою відмовою від встановлення будь-яких інших середньо- та/або довгострокових цільових орієнтирів для грошово-кредитної політики. Ми погоджуємося з автором, що режим інфляційного таргетування допоміг країнам, які його запровадили, досягти стабільно низьких темпів інфляції та сталих темпів економічного зростання в довгостроковому періоді.

Інфляційне таргетування означає, що уряд або центральний банк визначають так званий цільовий рівень інфляції – рівень, якого намагатимуться досягнути, щоб уникнути макроекономічних дисбалансів. Доволі часто саме центральний банк своїми монетарними заходами (завдяки політиці відсоткової ставки, резервування, кредитів рефінансування тощо) сприяє досягненню цього цільового показника. Для успішного впровадження потрібно дуже багато факторів: відносне збалансування бюджету або невеликий дефіцит зі зрозумілими джерелами фінансування; платоспроможність банківської системи, а також бізнесу та населення; стійкість національної валюти (можливе лише незначне коливання).

Режим інфляційного таргетування характерний як для розвинених країн, і країн, що розвиваються, так і для країн із перехідною економікою (таблиця 1). За даними МВФ близько у 28 країнах світу впроваджено інфляційне таргетування, зокрема це Австралія, Великобританія, Канада, Ізраїль, Мексика, Норвегія, Польща, Угорщина, Туреччина, Швеція та ін. Першою країною, яка в грудні 1989 року прийняла режим інфляційного таргетування, була Нова Зеландія. Варто відзначити, що Вірменія, Чехія, Угорщина та Польща такий монетарний інструмент запровадили у складний час переходу від планованої до ринкової економіки.

Таблиця 1

Результати впровадження інфляційного таргетування в окремих країнах світу

№	Країна	Рік впровадження	Рівень інфляції на дату впровадження, %	Рівень інфляції у 2010 році, %	Цільова інфляція, %
1	Канада	1991	6.90	2.23	2 +/- 1
2	Великобританія	1992	4.00	3.39	2
3	Австралія	1993	2.00	2.65	2-3
4	Ізраїль	1997	8.10	2.62	2 +/- 1
5	Польща	1998	10.60	3.10	2.5 +/- 1
6	Угорщина	2001	10.80	4.20	3 +/- 1
7	Мексика	2001	9.00	4.40	3 +/- 1
8	Норвегія	2001	3,6	2.76 2.5 +/- 1	
9	Сербія	2006	10.80	4 – 8	

Джерело: побудовано автором із використанням [17].

Країни, які використовують на практиці режим інфляційного таргетування, прагнуть до так званого рівня «повзучої» інфляції в межах до 5%. Такі країни як Іспанія, Словаччина та Фінляндія були змушені відмовитися від таргетування інфляції, приєднавшись до зони євро, та переорієнтувавши свою грошово-кредитну політику, відповідно до вимог Європейського центрального банку, який не оголошує чітких кількісних цільових показників інфляції. До таких банків також належать Банк Японії, Швейцарський

національний банк, Федеральна резервна система США, що відповідає за монетарну політику [18].

Запровадження режиму таргетування інфляції в Україні пройшло досить довгий шлях (таблиця 2), але на сьогодні не було впроваджено повною мірою. Процес руху монетарної влади до створення передумов для повноцінного використання режиму інфляційного таргетування доречно поділити на три етапи.

Таблиця 2

Етапи та механізм упровадження інфляційного таргетування в Україні

Часовий період	Етапи інфляційного таргетування та складові елементи його запровадження	Економічні моделі	Цільовий рівень інфляції та розміри інфл. коридору
Короткостроковий період (2006–2009 рр.)	Комплексне інфляційне таргетування (спрощене) 2006–2009 рр. (4 роки).	Малі (2 фактор)	3 % ± 3 %
	Інституціональні реформи: – скасування державного фіскального домінування; – надання центральному банку необхідного рівня незалежності, а також права встановлювати орієнтир інфляції та нести відповідальність за його досягнення; – узгодження дій Національного банку, міністерства економіки та міністерства фінансів, спрямоване на цінову стабільність, економічне зростання та наповнення бюджету.		
	Визначення проміжних цілей і встановлення орієнтирів у формі: – забезпечення економіки необхідною кількістю грошей, відповідно до обсягів вироблення валового продукту, зорієнтоване на економічне зростання, і водночас уникнення запуску в обіг надлишкових коштів; – утримування валютного курсу в межах встановленого коридору як із метою підтримки загальної валютно-фінансової стабільності, так і з метою стримування розгортання інфляційних очікувань із боку населення; – помірне зниження кредитних ставок із метою стимулювання процесів кредитування реального сектору економіки (всіх форм виробництва товарів народного споживання, крім виробництва горілчаних напоїв); у випадках підвищення ІСЦ за межі припустимого коридору збільшення відсоткових ставок за кредитами має відбуватися у випадках кредитування населення, яке отримує кошти з метою їх подальшого використання у сфері споживання. Це буде стримувати сукупний попит і зрівноважувати цінову ситуацію.		
	Вирішення соціальних питань: – утримування рівня безробіття до 5%; – щорічне підвищення реальної заробітної плати, частка якої має надаватися в неготівковій формі і не вилучатися в готівковий обіг.		
Середньостроковий період (2006–2012 рр.)	«М'яке» інфляційне таргетування (вибіркове) 2010–2012 рр. (3 роки).	Середні (3 фактори)	3 % ± 2 %
	Досягнення макроекономічної стабільності в межах установленого інфляційного коридору. Удосконалення цінового індексу як цільового орієнтира за режиму інфляційного таргетування. Розширення валютного коридору.		
Довгостроковий період (2006–2015 рр.)	«Жорстке» інфляційне таргетування (повне) 2013–2015 рр. (3 роки).	Великі (4 фактори і більше)	3 % ± 1 %
	Набуття центральним банком фактичної незалежності від уряду в питаннях проведення монетарної політики в умовах забезпеченості відповідними законодавчими актами. Запровадження плаваючого валютного курсу де-факто.		

На сьогодні Національним банком України були розроблені «Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік» та Дорожня карта Національного банку України з переходу до інфляційного таргетування (таблиця 3), у яких зазначено, що стратегічною метою НБУ є досягнення та підтримання в середньостроковій перспективі низьких стабільних темпів інфляції (5% на рік із допустимим відхиленням: ±1%) і поступовий перехід до інфляційного таргетування.

До основних проблем упровадження режиму інфляційного таргетування в Україні можна віднести відсутність макроекономічних та інституційних передумов, низький рівень довіри населення до банківської системи загалом недостатньо розвинутий фінансовий ринок, недостатня підготовка персоналу в роботі

в аналітично-прогнозній системній базі макроекономічних моделей тощо. Перехід України до інфляційного таргетування забезпечить реформування структури НБУ з метою підвищення незалежності від інших гілок влади у вирішенні питань грошово-кредитної політики, а відкритість перед суспільством у проголошенні офіційної кількісної мети щодо інфляції підвищить відповідальність центрального банку за результати діяльності [19, с. 20].

Таблиця 3

Дорожня карта Національного банку України з переходу до інфляційного таргетування

Період	Умови	Режим	Параметри	Цілі політики
До 2014 р.	Фіксований обмінний курс	Фіксований обмінний курс	Утримання завищеного обмінного курсу фискальне домінування	Курсова стабільність
2014 р.	Криза	Еклектична політика	Перехід до гнучкого курсоутворення монетарне таргетування фискальне домінування	Стабілізація фінансової системи забезпечення життєздатності держави і мінімізація девальвації [19]
2015–2016 рр.	Стабілізація фінансової системи	Перехід від монетарного таргетування до ІТ	Плаваючий валютний курс перехід до активної процентної політики	Дезінфляція і нарощування міжнародних резервів стабілізація валютного ринку
2017 р. –	Стійке економічне зростання	Інфляційне таргетування	Плаваючий валютний курс процентна ставка – основний інструмент	Однозначова ціль щодо інфляції нарощування міжнародних резервів

Складено автором на основі [25].

Можливість застосування політики інфляційного таргетування в Україні ускладнюється невирішеною багатьох проблем різного характеру, які загалом складають сукупність економічних, монетарних, фінансових і соціальних факторів, які мають безпосередній вплив на характер протікання інфляційних процесів та на рівень макроекономічної стабільності.

1. Економічні фактори формуються із таких складових: низький рівень залучення внутрішніх інвестицій в економіку країни, структурні перекося в економіці та значна доля тіньової економіки, недостатній рівень розвитку малого та середнього бізнесу в разі імпортозалежності країни.

2. Монетарні фактори, серед яких надлишкова емісія грошей в обігу, невиважена структура грошової маси (завищені обсяги готівкових грошей в обігу), високий рівень відсоткових ставок за кредитами, великий розмір розбіжності між процентними ставками за депозитами та за кредитами, засилля іноземної валюти на внутрішньому ринку, осідання великої кількості грошей на руках у населення та високі темпи інфляції суттєво впливають на ефективність реалізації режиму інфляційного таргетування.

Політика монетарного таргетування має сенс, коли рівень інфляції незначний. У розвинутих країнах такий цільовий рівень є 2%, річний – плюс-мінус 1%, тобто від 1% до 3%. Якщо інфляція не вписується в цільовий коридор, то центральний банк повинен втручатися і діяти. В Україні, де інфляція досягає 50%, про інфляційне таргетування говорити складно і, можливо, передчасно на тлі відсутності політики досягнення макроекономічної стабільності [21]. Прогноз інфляції на основі даних Дорожньої карти свідчить про значні темпи інфляції, тобто наприкінці 2020 р. ціни становитимуть від 186% до 220% рівня 2014 р. (таблиця 4).

Таблиця 4

Розрахуємо приблизний розвиток інфляції згідно з Дорожною картою НБУ з переходу до інфляційного таргетування (ІТ)

Таргети									
2016 р.	12%±3%	Розрахунки зміни цін за 2016–2020 рр., % до 2014 року							
2017 р.	8%±2%		2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
2018 р.	6%±2%	min	100%	143,3%	156,2%	165,6%	172,2%	179,1%	186,2%
2019 р.	5%±1%	max	100%	143,3%	164,8%	181,3%	195,8%	207,5%	220,0%
2020 р.	5%±1%								

3. Фіскальні фактори містять у собі низький рівень ефективності використання кредитних ресурсів, наявність бюджетного дефіциту, внутрішнього і зовнішнього боргу.

4. Інституціональні фактори, до яких належить відсутність правового поля необхідного рівня розвитку, та, зокрема, недосконалість податкової системи, недостатній рівень незалежності Національного банку від уряду, високий рівень монополізації на внутрішньому ринку і, як наслідок, відсутність необ-

хідного рівня конкуренції, неузгодженість дій економічних, банківських і фінансових інституцій, а також нерозвиненість фондового ринку. Політична нестабільність і відсутність виваженої політики макроекономічного зростання пов'язана із недосконалістю засобів державного регулювання та високим рівнем корумпованості, що також мають негативний вплив на ефективність реалізації політики таргетування.

Підтвердження можливої економічної неефективності впровадження політики таргетування інфляції в Україні за сценарієм, користуючись досвідом інших країн, знаходимо в історичних ретроспективах. У 60-ті рр. XX ст. багато політологів звернули увагу на те, що інститути державної влади, створені в колоніях за зразком метрополій, через деякий час після відходу колонізаторів змінювали свої функції, повертаючись у систему традиційних відносин. Щось подібне ми спостерігаємо в СРСР і в сучасній Україні: парламент, партії, вибори, суди, банки і багато інших інститутів виконують функції, багато в чому відмінні від тих, що закріплені за ними в західних демократіях. Для пояснення цього явища американські політологи Г. Алмонд і Верба ввели поняття «політична культура», яке поряд із іншими чинниками, впливає на характер економічної та політичної системи, форми та методи функціонування державної влади та інших інститутів. Американські політологи підкреслювали: «Розвиток у цих державах демократичної моделі держави потребує більшого, ніж наявність формальних інститутів демократії: загального виборчого права, політичних партій, виборчих законодавчих органів. Усе це є і в тоталітарній моделі участі, нехай і не у функціональному, але у формальному вигляді. Демократична форма політичної системи участі вимагає також наявності сумісної з нею політичної культури» [22, с. 3–5]. Тобто наявність інституційної інфраструктури та формальні атрибути, задекларовані владою, не завжди реально виконуються та призводять до запланованих результатів. Одним із постулатів сучасних лібералів є відхід держави від жорсткого управління економікою, скорочення державних витрат і економічне регулювання винятково монетаристськими методами: податками і коливанням валютного курсу. Ці методи взяті із західних економічних теорій, однак у нашій країні в 90-ті рр. XX ст. вони призвели до економічного спаду. Таке явище можна пояснити «Феноменом Плеханова» суть якого полягає в тому, що в принципово різних суспільствах однакові за формою заходи можуть привести до діаметрально протилежних результатів [23]. У країнах із тривалими ринковими традиціями відхід держави від жорсткого регулювання економіки може стимулювати зростання приватної ініціативи, а в тих, де вона була «вбита» десятиліттями державного соціалізму, може зупинити будь-яке виробництво. Там, де держава ефективно контролює суспільство через органи представницької демократії, скорочення державних витрат проходить відносно справедливо, здебільшого завдяки найбільш забезпеченим верствам населення, що не призводить до соціальних конфліктів, «мінімальна держава» веде до пограбування бідних верств населення. Всі перелічені фактори свідчать не на користь позитивного результату від введення режиму інфляційного таргетування.

5. До соціальних факторів, насамперед, можна віднести низький рівень довіри населення до банківської системи та до держави, психологію поведінки населення в періоди інфляційного очікування, яка формується на сукупності політичної, економічної та соціальної нестабільності у країні і є депресивно-тривожною та філософію буття населення, основу якого становить постійно зростаючий попит на гроші та бажання отримання надприбутків.

Серед зазначених факторів особливо небезпечним щодо стратегічного економічного розвитку є низький рівень довіри населення до держави загалом і до банківської системи, зокрема. За останніми дослідженнями діяльність НБУ повністю схвалюють лише 3%, підтримують 17,1%, не підтримують – 77,3%. Найвищий антирейтинг державного регулятора на Півдні України (91,4%), а найнижчий – на Сході (69,7%). Активно критикують НБУ за «дуже погані» результати боротьби з інфляцією (75,2%), стабільний курс гривні (83,6%), збереження заощаджень (68,5%), а також збереження валютних резервів (64,9%). Крім того, опитані українці (63 %) незадоволені тим, як Національний банк забезпечує надійну роботу банків [24].

У сучасних умовах реалізація монетарного режиму, що базується на ціновій стабільності в Україні, ускладнюється низкою негативних чинників, серед них основними є такі:

1) військові дії на Сході України, які загострюють політичну та економічну нестабільність у країні та зумовлюють невизначеність щодо подальшої ситуації;

2) високі девальваційні очікування населення (девальвація національної валюти за 2 роки становила понад 48,6%);

3) значний рівень доларизації економіки України. З початку 2015 р. відновилася тенденція щодо зростання доларизації і за показником частки депозитів в іноземній валюті у грошовому агрегаті М2 становив: 38,4% [25].

Висновки. Отже, враховуючи вищевикладене, для ефективного впровадження режиму інфляційного таргетування необхідно підвищити рівень довіри населення до банківської системи, провести вдосконалення банківської політики, що зменшить масу готівкових грошей в обігу, скоротити обсяги зовнішніх кредитів, збільшувати обсяги кредитування виробництва непродовольчих і особливо продовольчих товарів, що поступово призведе до вирівнювання структурного перекосу, який українська економіка отримала у спадщину від Радянського Союзу і який за роки незалежності не тільки не виправила, а навпаки, ще

більше посилила. Визначити пріоритети розвитку підприємницької діяльності в напрямі використання отриманих кредитів на розробку та залучення новітніх технологій у виробництво, що дозволить поступово скорочувати собівартість товарів і послуг та відповідно стримувати посилення інфляції витрат. Також необхідно спрямувати зусилля на боротьбу з тінізацією економіки, поступово, з кожним роком усе більше, обмежуючи кількість грошових коштів, які обертаються або потенційно можуть обертатися в тіні. Зменшити рівень безробіття завдяки розвитку програм цільового фінансування на відкриття власної справи, запровадження старт-ап проектів за спрощеною процедурою, що дозволить збільшити кількість працівників виробничої сфери, зменшити кількість бюджетних працівників. Забезпечення економіки країни необхідною кількістю грошей, не використовуючи емісійні механізми поповнення державних грошових каналів, позитивно вплине на економічну ситуацію у країні.

Література:

1. Буковинський С. А. Глобальна фінансова нестабільність: інституційні ризики для грошово-кредитної політики України / С. А. Буковинський, О. Л. Яременко // Економічна теорія. – 2012. – № 2. – С. 52–61.
2. Вовчак О. Інституційні детермінанти формування монетарної політики в Україні / О. Вовчак, М. Хмельярчук // Вісник Національного Банку України. – 2010. – № 9. – С. 3–10.
3. Гриценко А. Концептуальні засади переходу до нової парадигми монетарної політики / А. Гриценко // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 31–41.
4. Лагутін В. Д. Бюджетна та монетарна політика : координація в трансформаційній економіці / В. Д. Лагутін. – К. : КНТЕУ, 2007. – 248 с.
5. Міщенко В. І. Удосконалення дії каналів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в Україні в умовах переходу до таргетування інфляції / В. І. Міщенко, С. В. Міщенко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 1. – С. 421–428.
6. Міщенко С. Економіко-статистичний аналіз факторів монетизації економіки / С. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 1. – С. 31–33.
7. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін : монографія / В. С. Стельмах та ін. – К. : НБУ, 2009. – 404 с.
8. Науменкова С. Основні напрями координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики / С. Науменкова, С. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 5. – С. 13–21.
9. Фишер И. Покупательная способность денег / И. Фишер. – М. : Дело. – 2001. – 198 с.
10. Фінанси України : інституційні перетворення та напрями розвитку / За ред. І. Я. Чугунова. – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 848 с.
11. Stein, J. C. Monetary Policy as Financial Stability Regulation / C. Jeremy Stein // The Quarterly Journal of Economics. – 2012. – Vol. 127 (1). – P. 57–95.
12. Bernanke B. S. Inflation targeting : a new framework for monetary policy? [Електронний ресурс] / B. S. Bernanke, F. S. Mishkin // Journal of Economic Perspectives. – 1997. – 11(2). – Режим доступу : <http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.11.2.97>.
13. Batini N. Under what conditions can inflation targeting be adopted? The experience of emerging markets [Електронний ресурс] / N. Batini, D. Laxton // Central Bank of Chile Working Papers. – 2006. – № 406. – Режим доступу : http://www.researchgate.net/publication/4813510_Under_What_Conditions_Can_Inflation_Targeting_Be_Adopted_The_Experience_of_Emerging_Markets.
14. Bofinger P. Monetary policy : goals, institutions, strategies, and instruments [Електронний ресурс] / P. Bofinger, J. Reischle, A. Schächter. – Oxford University Press. – 2001.
15. Міщенко В. Методологічні та методичні проблеми запровадження таргетування інфляції / В. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 5. – С. 40–45.
16. Безнощенко М. В. Таргетування інфляції в європейських країнах : дис. ... канд. екон. наук / М. В. Безнощенко ; спец. 08.05.01 – Світове господарство та міжнародні економічні відносини ; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка ; Інститут міжнародних відносин. – К., 2004. – 207 с.
17. Hammond, Gill, 2011, «State of the Art of Inflation Targeting», Centre for Central Banking Studies Handbook. – No. 29, (London : Bank of England).
18. <http://finance.mnau.edu.ua>.
19. Про Основні засади грошово-кредитної політики 2015 рік : Рішення Національного банку України від 11.09.2014 р № 28 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/vr028500-14>.
20. Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2015 рік та основних макроекономічних показників економічного і соціального розвитку України на 2016 і 2017 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 27.08. 2014 р. № 404 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/404-2014-%D0%BF>.
21. http://www.razumkov.org.ua/ukr/expert.php?news_id=5561.
22. Almond G., Verba S. 1989. The Civic Culture : Political Attitudes and Democracy in Five Nations. L., SAGE
23. Плеханов Г. В. Сочинения. К аграрному вопросу в России / Г. В. Плеханов. – Сочинения. Т 15. М.-Л. : Государственное издательство. – С. 20–76.
24. <http://www.socis.kiev.ua/ua/rezul-taty-doslidzhen.html>.
25. Національний банк України – офіційний сайт bank.gov.ua.

Отримано: 30 серпня 2017 р.*Прорецензовано:* 08 вересня 2017 р.*Прийнято до друку:* 18 вересня 2017 р.*e-mail:* tsystan.ira@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-6(34)-79-81

Цистан І. В. Використання інвестиційного потенціалу банків України в умовах глобалізації / І. В. Цистан // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», вересень 2017. – № 6(34). – С. 79–81.

УДК: 336.71

JEL-класифікація: G 240

Цистан Ірина Василівна,
аспірант, ДВНЗ «Університет банківської справи»

ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджено підходи до визначення інвестиційного потенціалу банків. Обґрунтовано необхідність включення інвестиційного потенціалу банків як складової фінансового потенціалу банків, який є складовою сукупного фінансового потенціалу країни. Проаналізовано необхідність активної участі вітчизняних банків у міжнародній інвестиційній діяльності. Розглянуто можливості використання інвестиційного потенціалу банків в умовах глобалізації для розвитку економіки держави.

Ключові слова: глобалізація, міжнародна інвестиційна діяльність, інвестиційний потенціал, банківська система.

Цистан Ирина Васильевна,
аспирант, ДВНЗ «Университет банковского дела»

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА БАНКОВ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье исследованы подходы к определению инвестиционного потенциала банков. Обоснована необходимость включения инвестиционного потенциала банков как составляющей финансового потенциала банков, который является составной совокупного финансового потенциала страны. Проанализированы необходимость активного участия отечественных банков в международной инвестиционной деятельности. Рассмотрены возможности использования инвестиционного потенциала банков в условиях глобализации для развития экономики государства.

Ключевые слова: глобализация, международная инвестиционная деятельность, инвестиционный потенциал, банковская система.

Irina Tsystan,
Ph.D. student at State Higher Education Institute «Banking University»

USE OF INVESTMENT POTENTIAL OF UKRAINIAN BANKS IN TERMS OF GLOBALIZATION

The article deals with the approaches to determining the investment potential of banks. The author substantiates the necessity of the bank's investment potential inclusion as an integral part of the bank's financial potential, which in turn is an integral part of the total financial potential of the country. The necessity of domestic banks active participation in international investment activity is analyzed. The possibilities of using the banks' investment potential to achieve the development of the state economy in the conditions of globalization are considered.

Key words: globalization, international investment activity, investment potential, banking system.

Постановка проблеми. Участь банків у реалізації міжнародних інвестиційних стратегій і задоволенні інвестиційних потреб вітчизняних суб'єктів економічної діяльності сприятиме підвищенню конкурентоспроможності країни, її зовнішньоекономічного сектору і відповідає перспективним завданням структурних перетворень, модернізації і підвищенню ефективності національного господарства. Саме тому дедалі більшого значення набуває дослідження можливостей використання інвестиційного потенціалу банків в умовах глобалізації, як однієї з передумов розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності та місця фінансового потенціалу банківських установ, а також його складових завжди були предметом серйозних наукових досліджень. Останнім часом ці проблеми розглядали у своїх працях вітчизняні та зарубіжні вчені та практики, серед яких О. Васюренко, Г. Лазаренкова, М. Савлук, А. Мороз і багато інших.

Вагомий внесок у дослідження проблем міжнародної інвестиційної діяльності комерційних банків та орієнтирів її розширення зробили сучасні вітчизняні та західні вчені, зокрема доцільно відзначити роботи С. Глущенко, І. Д'яконової, Т. Майорової, Д. Тарулло та ін. Проте питання ролі та можливостей використання інвестиційного потенціалу комерційних банків України в умовах глобалізації потребують ґрунтовного дослідження.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні важливості використання інвестиційного потенціалу банків для розвитку економіки держави в умовах глобалізації. Це передбачає виконання **таких завдань**: дослідження сутності інвестиційного потенціалу банків і його місця у фінансовому потенціалі країни, формування пріоритетних напрямів реалізації інвестиційного потенціалу комерційних банків міжнародній інвестиційній діяльності.

Виклад основного матеріалу. Завдання інтеграції до глобалізованого фінансового простору, що стоїть перед Україною, вимагає врахування особливостей сучасної структури світової економіки, ретельного вибору та використання інструментів, які здатні забезпечити максимальну швидкість та ефективність такої інтеграції й одночасно мінімізувати можливі втрати від цього процесу. Одним із таких шляхів є інтенсифікація банківської діяльності за національні межі і зростання міжнародних банківських інвестицій.

Одним із основних індикаторів розвитку банківської системи, що характеризує ступінь довіри до банків, є рівень її капіталізації. Від якості й величини сукупного капіталу банків країни залежить надійність усієї економічної системи й динаміка її подальшого розвитку. Капітал українських банків, незважаючи на поступове зростання показника балансового капіталу, залишається досить низьким. Величина ж активів усіх українських банків є порівняно невисокою, а значить їх вплив на світовий банківський ринок досить незначний [1].

Саме тому постає необхідність урахування інвестиційного потенціалу комерційних банків. Загалом інвестиційний потенціал є системою взаємозв'язаних внутрішніх і зовнішніх джерел нагромадження капіталу суб'єктами інвестиційної діяльності. У науковій літературі існують розбіжності щодо розмежування понять «ресурси банку» та «капітал банку». На нашу думку, капітал є найбільш стабільною та керованою складовою ресурсів, які можуть бути ефективно розміщені в довгострокові інвестиційні активи. Зважаючи на це, під інвестиційним потенціалом комерційного банку слід розуміти певну структуру ресурсів у вигляді капіталу (власних коштів), а також залучених і позичених коштів.

Наукові підходи й інструментарій підвищення ефективності діяльності комерційних банків мають виняткове значення для розвитку банківської системи, окремих суб'єктів господарювання і країни загалом. Враховуючи масовість і різноманітність явищ, які описують за допомогою поняття «фінансовий потенціал», існує значна кількість визначень, які розглядають його аспекти. У зв'язку з цим можна виділити основні різноаспектні підходи до фінансового потенціалу банків: ресурсний, результативний, фактографічний, змішаний [2]. Поширеним є змішаний підхід відповідно до якого під фінансовим потенціалом банку, розуміють систему реалізованих і нереалізованих спроможностей, а також можливостей банку, що виникають у процесі економічних відносин з іншими суб'єктами, щодо максимально ефективного залучення та розміщення фінансових ресурсів для досягнення мети банку й отримання максимального фінансового результату за допомогою дефективної системи управління, враховуючи внутрішні та зовнішні умови його діяльності [3].

Розуміння фінансового потенціалу банку автори зводять до визначення сукупності ресурсів, запасів, засобів і результатів діяльності комерційних банків як капіталу, забезпечуючи зростання вартості, доходу, досягнення соціально-економічних ефектів і розвитку як окремих суб'єктів економіки, так і країни загалом у найближчій і довгостроковій перспективах [2].

Також слід ураховувати специфіку фінансового потенціалу банків у складі фінансового потенціалу країни, що обумовлюється функцією перерозподілу з одних сфер різновидів обігу та використання в інші без переходу критичних меж, загрози, загибелі, руйнування. Перерозподіл полягає в тому, що фінансові ресурси, вивільнені на окремих стадіях відтворювального процесу, за допомогою банківської системи спрямовуються в інші сектори економічної системи, що прискорює обіг капіталу, сприяє прогресивному коригуванню всієї структури виробництва, створює можливості для запровадження новітніх технологій [4, с. 7], а значить сприяє розвитку інших суб'єктів економіки, зокрема зміцненню фінансового потенціалу країни.

Важливим завданням інтеграції України в міжнародну фінансову систему є її вихід на світові ринки капіталів, зокрема, з метою реалізації інвестиційного потенціалу. Незважаючи на значний рівень загальної відкритості економіки та позитивну динаміку в подальшому долученні України до світового господарства, фінансовий сектор країни відзначається низьким рівнем взаємодії із міжнародним фінансовим ринком.

Відставання інтеграції до світової економіки у фінансовому секторі потребує змін економічної політики держави з метою збільшення обсягів іноземного інвестування та кредитування. Завдання інтеграції до глобалізованого інвестиційного простору, що стоїть перед Україною, вимагає врахування особливостей сучасної структури світової економіки, ретельного вибору та використання інструментів, які здатні забезпечити максимальну швидкість та ефективність такої інтеграції й одночасно мінімізувати можливі втрати від цього процесу [5].

Ураховуючи спрямованість банківської системи України у світовий банківський простір в умовах глобалізації банківської діяльності, основними напрямками розвитку та зміцнення конкурентоспроможності вітчизняного банківського сектору, на нашу думку, мають стати: укрупнення вітчизняних банків-

ських установ шляхом злиттів і поглинань, підвищення рівня їх капіталізації та збільшення сукупних активів окремих банків і банківської системи загалом; сприяння розвитку промислових груп і реального сектору економіки за участю національних банків; участь вітчизняних банків у міжнародних банківських консорціумах.

Вагоме значення для розвитку міжнародної кредитно-інвестиційної діяльності банківського сектора має загальнодержавна економічна політика [1]. Упровадження дієвих монетарних, фінансових і правових інструментів дасть змогу поліпшити умови ведення підприємницької діяльності, що покращить інвестиційний клімат у державі.

Також вагомим заходом, спрямованим на вдосконалення процесів ефективного використання інвестиційного потенціалу банків, є вдосконалення чинних і розробка нових нормативно-правових актів щодо банківського інвестування та, зокрема, кредитно-інвестиційної діяльності банків. Наявність єдиного підходу, чіткої стратегії та правового підґрунтя в цій сфері є важливою умовою не тільки для ефективної діяльності банківського сектора економіки, але й для соціально-економічного розвитку країни загалом.

Однак в сучасних умовах існує ряд причин, які стримують інвестиційну діяльність банків в Україні, до яких, зокрема, слід віднести: короткостроковий характер ресурсної бази банків; неплатоспроможність більшості позичальників, відсутність гарантій повернення ними кредитів і ліквідної застави; втрата довіри населення та підприємців до українських банків; високий рівень внутрішніх і зовнішніх інвестиційних ризиків, які не готові взяти на себе банки; високі відсоткові ставки за кредитами; нестабільність на валютному ринку; відсутність дієвого механізму стимулювання з боку держави.

Із метою активізації міжнародної інвестиційної діяльності банків держава має забезпечити, по-перше, можливість накопичення банками необхідних коштів; по-друге, розділити з ними ризик інвестиційної діяльності, зумовлений економічним становищем країни; по-третє, сприяти підвищенню прибутковості інвестиційної діяльності. Як свідчить практика, для того, щоб працювали інвестиції, банки повинні володіти дешевими ресурсами, які перерозподіляються від імені держави. За таких обставин актуальним є створення спеціалізованих інвестиційних банків на основі державних ресурсів, але за принципом роботи комерційних [6].

Банківська система України здатна забезпечити значний обсяг інвестиційних ресурсів, яких потребує вітчизняна економіка на сучасному етапі розвитку. Також банківська система є найбільш потужним сегментом вітчизняного фінансового сектору, на яку припадає переважна частка загальних активів фінансових установ України [1]. Інвестиційна діяльність банків та економічне зростання – це два взаємопов'язані процеси. Економічне зростання значною мірою залежить від здійснення банками інвестицій, і навпаки. Таким чином, щоб покращити інвестиційний клімат і забезпечити подальший розвиток інвестиційної діяльності банків в Україні, необхідною є розробка й обґрунтування державної інвестиційної політики, спрямованої на перетворення вітчизняних банків в активних інвесторів української економіки, яка забезпечить мобілізацію достатніх обсягів інвестиційних ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку економіки.

Висновки. Отже, на основі проведеного дослідження можна зробити висновки, що інвестиційний потенціал є важливою складовою фінансового потенціалу банків, який своєю чергою активно впливає на стан фінансового потенціалу країни. Такий підхід надасть можливість комплексно досліджувати формування, функціонування та використання як інвестиційного потенціалу комерційних банків, так і його роль та значення як складової фінансового потенціалу держави.

Також слід наголосити, що в умовах глобалізації особливу увагу слід приділити діяльності банківського сектору, зокрема ефективному використанню його можливостей, зокрема активного залучення інвестиційного потенціалу банків. Забезпечення єдиного підходу, чіткої стратегії та правового підґрунтя в цій сфері, що є важливою умовою не тільки для ефективної діяльності банківського сектора економіки, але й для економічного розвитку країни загалом.

Література:

1. Ігнатченко Н. М. Глобальні передумови інтенсифікації інвестиційної діяльності комерційних банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3069/2757
2. Портна О. В. Фінансовий потенціал комерційних банків як складова сукупного фінансового потенціалу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kpi.kharkov.ua/archive.pdf>.
3. Зуєва О. В. Структура фінансового потенціалу банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://visnyk-onu.od.ua/journal/2014_19_3_4/07.pdf.
4. Базилевич В. Д. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах / В. Д. Базилевич // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 5–12.
5. Д'яконова І. Пошук стратегії розвитку банківської системи України в умовах глобалізації фінансових ринків / І. Д'яконова // Вісник НБУ. – 2009. – №2. – С. 26–31.
6. Брегеда О. А. Тенденції розвитку світової та вітчизняної банківських систем [Текст] / О. А. Брегеда, С. М. Савлук // Ринок фінансових послуг. – 2010. – № 4. – С. 27–34.

ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Отримано: 06 вересня 2017 р.

Прорецензовано: 14 вересня 2017 р.

Прийнято до друку: 27 вересня 2017 р.

e-mail: Oksana_art_2017@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-6(34)-83-88

Артюх О. В., Белінська О. В. Державно-приватне партнерство у сфері оподаткування : критичний огляд сучасних підходів / О. В. Артюх, О. В. Белінська // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», вересень 2017. – № 6(34). – С. 83–88.

УДК: 657.92:336

JEL-класифікація: H 32

Артюх Оксана Валентинівна,

кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського Національного економічного університету

Белінська Ольга Вікторівна,

кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського Національного економічного університету

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У СФЕРІ ОПОДАТКУВАННЯ: КРИТИЧНИЙ ОГЛЯД СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ

У статті розглянуто сучасну проблематику взаємодії учасників контролю у сфері оподаткування на підставі критичного огляду наукових підходів. Вивчено проектні ініціативи щодо впровадження інституту податкових едвайзерів та обґрунтовано, що державно-приватне партнерство можливо лише під час дотримання паритету інтересів усіх сторін контролю в системі оподаткування. Зазначено, що подальші дослідження варто проводити в напрямі гармонізації взаємостосунків учасників контролю (фіскальних органів, незалежних фахівців податкового аудиту та платників податків) через імплементацію дерегуляційної моделі взаємодії сторін.

Ключові слова: податкова дерегуляція, податкові едвайзери, податковий аудит, взаємодія учасників, державні органи податкового контролю, платники податків, аудиторі / аудиторські фірми, паритет інтересів.

Артюх Оксана Валентиновна,

кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського учета и аудита
Одесского Национального экономического университета

Белинская Ольга Викторовна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита
Одесского Национального экономического университета

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: КРИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ

В статье рассмотрена современная проблематика взаимодействия участников контроля в сфере налогообложения в свете критического обзора научных подходов. Изучены проектные инициативы по внедрению института налоговых эдвайзеров и обосновано, что государственно-частное партнерство возможно только при соблюдении паритета интересов всех сторон контроля в системе налогообложения. Отмечено, что дальнейшие исследования следует проводить в направлении гармонизации взаимоотношений участников контроля (фискальных органов, независимых специалистов налогового аудита и налогоплательщиков) через имплементацию дерегуляционной модели взаимодействия сторон.

Ключевые слова: налоговая дерегуляция, налоговые эдвайзер, налоговый аудит, взаимодействие участников, государственные органы налогового контроля налогоплательщиков, аудиторы / аудиторские фирмы, паритет интересов.

Oksana Artyuh,

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Accounting and Auditing, Odessa National Economic University

Olga Belinskaya,

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Accounting and Auditing, Odessa National Economic University

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN TAXATION: A CRITICAL REVIEW OF MODERN APPROACHES

The article is devoted to the modern problems of controlling participants interaction in the sphere of taxation basing on critical review of scientific approaches. Project initiatives on the introduction of the institute of tax advisers were studied and it was substantiated that public-private partnership is possible only if the parity of interests is kept among all parties who control the taxation system. The authors note that further research should be carried out in the direction of defining the ways for the relationships harmonization among the control participants (fiscal bodies, independent specialists of tax audit and taxpayers) through the implementation of a deregulation model of interaction among the parties.

Key words: tax deregulation, tax advisor, tax audit, interaction of participants, state tax authorities, taxpayers, auditors / audit firms, parity of interests.

Постановка проблеми. За останні роки в науковому оточенні спостерігають різні думки не тільки щодо рівня, характеру, форми взаємодії складових контрольного процесу у сфері оподаткування (незалежних аудиторів, державних фіскальних органів, платників податків), але і щодо обґрунтованості взаємовідносин саме таких складових. Поряд із цим у світовій і вітчизняній фаховій літературі не припиняються дискусії щодо передачі низки державних контрольних повноважень приватним структурам або їх залучення до виконання окремих функцій фіскальних органів, і обґрунтованості таких заходів. На сьогодні в Україні законодавчо не передбачено передавати будь-які контрольні функції приватному сектору під час виконання державного контролю. Платники податків із метою захисту своїх інтересів можуть лише залучати до державного нагляду третіх осіб (наприклад, аудиторів), які мають вкрай обмежені права: бути присутніми під час здійснення державного контролю; знайомитися з документами та іншими матеріалами у процесі контрольних заходів; представляти інтереси платників податків перед органами державного нагляду та здійснювати інші дії у встановленому порядку [1]. У цьому сенсі не можна не відзначити, що чинна система контролю в Україні жодним чином не характеризує політику держави як гнучку, а навпаки, вказує на її жорстку статичність через нормативну недопустимість розширення контрольних функцій на інших учасників контролю в галузі оподаткування. Проте сучасна реальність свідчить про необхідність корінних перетворень у системі державного податкового контролю, і, насамперед, у частині переосмислення складу учасників контрольного процесу, їх функціональних призначень і взаємодії в контрольному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика державно-приватного партнерства у сфері фінансового контролю на сучасному етапі є предметом дослідження науковців і експертів, як: Д. А. Артеменко, Л. Г. Церетелі, Н. М. Левченко, Т. С. Самарська, О. Шем'яткін, Ю. Панова та інші. Проте проблемні питання щодо взаємодії учасників контролю в системі оподаткування залишаються відкритими і потребують подальшого дослідження.

Метою статті є критичний огляд нових підходів до державно-приватного партнерства у сфері оподаткування й окреслення проблемних питань гармонійного розвитку взаємовідносин учасників податкового контролю.

Виклад основного матеріалу. У суспільстві впродовж останніх років постійно пропонуються законодавчі ініціативи з розвитку партнерських відносин між державними органами і бізнесом. Показовими в цьому сенсі є окремі пропозиції бізнес-асоціацій і громадських об'єднань, серед яких Коаліції «За детінізацію економіки», «За ліберальну податкову реформу» і «Реанімаційний Пакет Реформ», Інститут соціально-економічної трансформації, Інститут податкових реформ та інші. Насамперед, заслуговує на увагу Меморандум про співпрацю, розроблений Коаліцією «За детінізацію економіки», у якому задекларовано одне з пріоритетних завдань – зменшення дискреції та корупційних ризиків, відновлення довіри суспільства до контролюючих органів через дерегуляцію функцій державного контролю шляхом передачі ряду контрольних функцій громадським і приватним структурам [2]. Як бачимо, починаючи з 2016р. (з дати підписання документу), діяльність саме в такому спрямуванні підтримують майже 30 відомих бізнес-асоціацій і громадських організацій.

Викликає інтерес і цільова направленість дій Коаліції «Реанімаційний Пакет Реформ» (РПР), що функціонує як координаційний центр для 80 неурядових організацій та 22 експертних груп, які об'єдналися заради просування та імплементації реформ в Україні, зазначених у Дорожній карті реформ на 2016–2017 роки [3]. Так, під час розробки новачій у податковій і бюджетній сфері експертною групою РПР у межах реалізації однієї з головних задекларованих цілей (перетворення ДФС України на сервісну службу) запропоновано розмежувати між окремими інституціями нормотворчу, сервісну та контрольну функції, які виконує ДФС України [3, с. 31]. Також групою експертів РПР запропоновано законодавчо обмежити неправомірний вплив контрольних органів на бізнес, скоротити кількість і тривалість перевірок, забезпечити прозорість процедур перевірки, запровадити публічну інтегровану базу перевірок, увести поняття презумпції невинуватості бізнесу та превалювання суті над формою, забезпечити використання ризик-орієнтованого контролю [3, с. 25]. Саме такі заходи, на думку експертів, створять «значно спрощені та нормалізовані умови ведення бізнесу в Україні» [3, с. 25]. У цьому зв'язку не можна не відзначити значимість Дорожньої карти реформ у частині формування новітньої парадигми взаємовідносин між державними органами податкового контролю та бізнесом: автори окреслюють проблеми в контрольній сфері та причини їх виникнення, визначають цільове спрямування перетворень і реформаційні завдання, а також переконують, що їх виконання загалом реанімує економіку України.

Цікавими здаються напрацювання фахівців Інституту соціально-економічної трансформації (ІСЕТ), якими поряд з іншими цільовими установками об'явлено, як пріоритетне завдання, підвищення впливу громадськості на економічні процеси у країні. Для досягнення цієї мети експертами ІСЕТ був проведений порівняльний аналіз фіскального ефекту від застосування інструментів ухилення від оподаткування в Україні (зокрема, від застосування офшорних схем), за результатами якого рекомендовано, по-

силаючись на подібну практику деяких країн (Казахстан, Росія), залучати / найняти аудиторів «Великої четвірки» (PricewaterhouseCoopers, Deloitte, Ernst & Young, KPMG) для здійснення контролю (зокрема, за трансфертним ціноутворенням) [4]. Як бачимо, експерти ICET є прихильниками пропозиції щодо передачі окремих функцій державного контролю комерційним структурам – наприклад, аудиторським компаніям.

Докладніше слід розглянути і законодавчі ініціативи Інституту податкових реформ (ІПР), який пропонує побудувати в системі податкового контролю специфічну триєдність взаємозв'язків його учасників: податкових едвайзерів, фіскальних органів, платників податків. Так, спеціалістами ІПР розроблений та оприлюднений у ЗМІ для обговорення проект Закону України «Щодо лібералізації системи адміністрування податків і спрощення умов ведення бізнесу (податкова дерегуляція)», основна концепція якого полягає в «запровадженні нових відносин між владою та бізнесом через зміну управлінських функцій податкових органів і підвищення відповідальності та податкової свідомості платників» [5]. Безумовно, не викликає жодних сумнівів злободенність заявленого наміру авторів проекту побудувати таку систему податкової дерегуляції, функціонування якої сприяло би скороченню бюрократичного апарату, зменшенню державних витрат на його утримання, забезпеченню якісного адміністрування. Проте дерегуляційні механізми, які пропонуються фахівцями ІПР для досягнення поставлених цілей, потребують критичного осмислення. На це вказує і широкий резонанс проектних новацій ІПР у суспільстві (зокрема, в державних і комерційних структурах, науковому середовищі). Так, ряд науковців цілком підтримують упровадження інституту податкового едвайзера, вважаючи, що саме така взаємодія держави та бізнесу дозволить побудувати європейську, тобто «консультативно-сервісну модель обслуговування платників під час їх податкового обов'язку» та створить для платників податків можливість альтернативних взаємовідносин у сфері оподаткування: з фіскальними органами чи з фізичними особами-незалежними професіоналами [6, с. 93]. Одночасно протилежну позицію виражають інші науковці та фахівці-практики: взагалі, не приймаючи таку концепцію податкової дерегуляції, вони зазначають, що побудова інституту податкового едвайзера в Україні посилить наявний дисбаланс взаємовідносин сторін у сфері оподаткування – держави та платників податків [7]. Окремі дослідники вважають небезпечним для економіки України сьогоденне копіювання досвіду Європейських країн і зазначають, що «на існуючому етапі Україна повинна рухатися шляхом спрощення правил оподаткування..., до якого імплементація інституту податкових консультантів в Україні не для відноситься, є передчасною та має значний ризик створення умов для монополізації ринку» [8], з чим важко не погодитися. Резонанс цієї тези підтверджують і результати опитування респондентів із різноманітних сфер бізнесу щодо необхідності введення нової інституції податкового едвайзера [9]. Інші спеціалісти не сприймають прописані у проекті окремі функції едвайзерів, вважаючи, що вони можуть бути лише функціями державних органів і ні за яких обставин не можуть передаватися у приватні структури [10]. На їхню думку, може здійснюватися тільки виконавчою владою і не може бути за межами держави діяльність, що пов'язана із застосуванням штрафних санкцій за порушення податкового, валютного та іншого законодавства; діяльність щодо виявлення операцій, пов'язаних із легалізацією доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванням тероризму. Не погоджується із такою позицією експерт із питань фіскальної політики, голова ради ІПР О. Хотенко, яка відзначає, що податковий едвайзер фактично дорівнюється до податкового інспектора [11].

Для розкриття власної думки, насамперед, варто розглянути ключові положення проекту податкової дерегуляції, проаналізувати розподіл функціональних повноважень головних партнерів контрольного процесу – фіскальних органів і податкових едвайзерів, після чого дослідити ефект податкової дерегуляції на всіх учасників контролю, акцентувавши увагу на дотриманні їх інтересів у процесі взаємодії. Проведений аналіз основних положень проекту податкової дерегуляції та її впливу на учасників контролю дозволив висвітлити певні ключові моменти.

Реалізація головної ідеї проекту податкової дерегуляції щодо «позбавлення ДФС України монополістичного становища у сфері податкового адміністрування» [12], на нашу думку, загалом не тільки не вирішить проблему гармонійної взаємодії зацікавлених сторін контрольного процесу (фіскальних органів держави, податкових едвайзерів – приватних осіб, яким делегована частина державних функцій контролю, та платників податків), а навпаки посилить їх протиріччя у сфері оподаткування. Це пов'язано з тим, що, на жаль, у законопроекті проєкті інтереси державних органів виявляються домінуючими. Саме через дотримання цих інтересів заявлено скорочення повноважень ДФС України шляхом передачі окремих функцій держави у сфері оподаткування приватним особам. Упевнені, що реалізація цих ініціатив загалом призвела би:

- до скорочення апарату фіскальної служби (як наслідок, до зменшення державних витрат на його утримання);

- до оплати платниками податків таких видів державних послуг: податкове адміністрування в межах делегованих державою повноважень (зокрема, контроль за правильністю та своєчасністю нарахування та сплати до відповідних бюджетів податкових платежів); інша діяльність у сфері оподаткування;

– до виникнення в бізнес-середовищі нової професії «податковий едвайзер», яка визначально є привілейованою серед інших видів незалежної професійної діяльності через спільність професійних інтересів із державними органами (функції податкового едвайзера по суті аналогічні функціям податкового інспектора);

– до збільшення державних доходів через податкові надходження від діяльності приватних осіб – податкових едвайзерів.

У такому сенсі, безумовно, скорочується державне регулювання у сфері оподаткування, тобто відбувається податкова дерегуляція (від лат. *regula* – правило; англ. – *deregulation*). Втім розглянемо новації законопроекту в дещо іншій площині: в контексті лібералізації системи податкового адміністрування, спрощення умов ведення бізнесу та з позиції інтересів платників податків.

Відомо, що під лібералізацією (від лат. *liberalis* – вільний) у загальному розумінні цього поняття прийнято вважати зменшення державного тиску на різні сфери суспільного життя – політику, економіку, право тощо. У такому випадку лібералізація системи адміністрування очевидно передбачає пом'якшення податкового контролю через спрощення процедур податкового адміністрування з метою створення максимально комфортної системи оподаткування для платників податків. У зв'язку з цим важливо зрозуміти, як заявлена у проекті лібералізація системи адміністрування впливатиме на інтереси платників податків. Упевнені, що запропоновані зміни «правил гри» держави у сфері податкового адміністрування загалом негативно позначатимуться на інтересах платників податків. І в цьому випадку не можна не звернути увагу на поширену думку серед фахівців, що «під гаслом державно-приватного партнерства пропонується аналогічний механізм, із такими ж безмежними повноваженнями та караючими функціями, тільки на платній основі» [10]. Водночас не потрібно, на нашу думку, в такому категоричному сенсі сприймати запропоновані новації. Показово вже те, що автори заявили про необхідність докорінної трансформації взаємодії державних і приватних структур у сфері податкового адміністрування, про нагальну потребу лібералізації податкового контролю в Україні. І значення таких ініціатив у житті суспільства не можна не дооцінювати.

Безумовно, імплементація проекту побудує нові відносини між платниками податків і державою (в особі її посередників – податкових едвайзерів), але виникає питання: чи потрібні платникам податків саме такі відношення? Для відповіді на це питання окреслимо основні чинники, що лежать в основі таких стосунків.

По-перше, відзначимо, що взаємовідносини платника податків і податкового едвайзера будуються тільки на добровільних засадах відповідно до укладеного сторонами договору, предметом якого можуть бути (в межах наданих державою повноважень): послуги з податкового адміністрування; контроль за своєчасністю подання платниками податкової звітності; контроль за своєчасністю, достовірністю, повнотою нарахування та сплати податків, зборів, платежів; контроль за додержанням встановленими законом строками проведення розрахунків в іноземній валюті, а також за наявністю ліцензій на провадження видів господарської діяльності; інші види діяльності відповідно до ст. 4 Законопроекту [5]. Далі докладніше зупинимося на розкритті встановлених правил виконання предмету договору сторін. Спочатку розглянемо особливості вимог щодо подання платниками податків податкової звітності податковому едвайзеру відповідно до ст. 64 Законопроекту. Як видно з вимог, процедури здійснення приватного податкового адміністрування в частині прийняття податкової звітності не є спрощеними для платників податків, а навпаки є одним із альтернативних важелів, посилюючих контрольні заходи відносно платників податків. Виникає логічне питання: навіщо платнику податків отримувати платні послуги, які пов'язані з обов'язковим поданням податкової звітності, якщо під час їх виконання ймовірність ризиків податкового тиску досить велика (відносно неприйняття звітності, а тому економічно невмотивованої оплати; обробки інформації, отриманої з оригіналів наданих документів тощо). На жаль, не можна не відзначити, що експертами проекту ІПР не повною мірою досліджена проблематика гармонійного симбіозу інтересів усіх учасників податкового контролю, а тому, мабуть, передчасно оголошувати як оптимальну саме таку модель лібералізації податкового адміністрування. У підтвердження цієї тези розглянемо ще специфіку здійснення перевірок (камеральних та документальних), які має право проводити податковий едвайзер.

Відповідно до ст. 68 Законопроекту [5] камеральна перевірка, оформлення її результатів здійснюються податковим едвайзером за нормами Податкового кодексу України. Звичайно, солідарне виконання державних функцій фіскальними органами та податковими едвайзерами сприятиме зменшенню трудовитрат державних службовців, економії їх часу, з одного боку, а з другого – позитивно позначиться на розвитку незалежної професійної діяльності та зростанні доходної частини бюджету від податкових надходжень самозайнятих осіб. Але чи вплине такий вид податкової дерегуляції на власні інтереси платників податків? На нашу думку, зовсім ні. Який сенс платнику податків платити за проведення камеральної перевірки приватній особі, якщо умови та правила її здійснення тотожні для всіх органів контролю (державних і приватних)?

Податковий едвайзер має право проводити документальну (невиїзну позапланову електронну) перевірку за заявою платника податків із незначним ступенем ризику згідно ст. 69 Законопроекту [5], що могло би сприйматися позитивно в суспільстві (через можливість альтернативного вибору платником податків суб'єкта контролю, економії робочого часу державних органів при делегуванні цієї функції контролю приватним особам), якби не ряд таких факторів, як:

- під час перевірки фактів, що пов'язані з неоднозначним тлумаченням норм щодо встановлених порушень податковий едвайзер зобов'язаний звертатися до Комісії Палати податкового едвайзера щодо висновку про правомірність застосування платником чи едвайзером певної норми права відповідно до ст. 69 Законопроекту [5] (коментар: не можна не припустити того, що Комісією насамперед буде забезпечуватиметься захист професійних прав колеги – податкового едвайзера);

- у разі якщо платник податків подає уточнювальний розрахунок до податкової декларації, поданої за період, що перевірявся податковим едвайзером, або не подає розрахунок після дати складення акту про проведення перевірки податковим едвайзером, якою встановлено порушення податкового законодавства, орган виконавчої влади має право на проведення позапланової перевірки платника податків за відповідний період згідно зі ст. 69 Законопроекту [5];

- у разі притягнення податкового едвайзера до адміністративної та/або кримінальної відповідальності за корупційне правопорушення державним органом можуть ініціюватись перевірки висновків податкового едвайзера за результатами проведеної їм перевірки платника податків згідно зі ст. 73 Законопроекту [5].

Узагальнюючи вищевикладене, відзначимо, що наведені новації проекту свідчать, насамперед, про постійну наявність ризику фіскального тиску платників податків під час проведення документальних перевірок податковими едвайзерами (зокрема, під час повідомлення органу виконавчої влади про факти ухилення від оподаткування, мінімізації податків, які встановлені едвайзером). А такі умови не сприяють покращенню взаємодії платників податків і контролюючих органів, гармонізації партнерських відносин держави і приватного сектору економіки України. Все це вказує на те, що реформування податкових відносин необхідно здійснювати за іншими підходами. Ми вважаємо, що тільки дотримання паритету інтересів усіх учасників контрольного процесу дозволить досягти поставленої мети – забезпечити функціонування системи податкового адміністрування (зокрема, контролю) «на якісній новій основі державно-публічного партнерства» [13].

Для цього слід науково переосмислити стратегічні пріоритети державної політики щодо формування податкових відносин у суспільстві і задати орієнтири, спрямовані на гармонійне співіснування інтересів держави, бізнесу і платників податків. Утім складність поставлених задач не викликає сумніву. У підтвердження цього дослідниками вказується на те, що «найбільш проблемним напрямком модернізації у сфері оподаткування є необхідність максимального зближення діалектично протилежних інтересів державних органів... з інтересами платників податків, які змушені виконувати податковий обов'язок» [14, с. 6]. Однак бажано відзначити дискусійність таких висловлювань. Тому логічним постає питання: чи настільки протилежними в загальнофілософському сенсі є інтереси учасників податкових відносин? Припустимо очевидне: кожен індивід (який є членом суспільства, а тому так чи інакше реалізує волю суспільства) прагне про власну заможність і злагожене співжиття в суспільстві. Але для реалізації цього бажання обов'язковим виявляється добробут усього суспільства, досягнення якого можливо лише через постійне вкладення кожного з його членів. У цьому сенсі стремління до такої форми суспільних взаємовідносин, при якій кожен член суспільства в разі паритетної взаємодії один з одним отримує користь, є рушійною силою становлення та гармонізації інтересів – держави в особі фіскальних органів, приватних структур, платників податків.

Висновки. Отже, підсумовуючи викладене та приймаючи до уваги очікування суспільства, ступінь його готовності до зміни відносин державних органів податкового контролю та платників податків, вважаємо, що на сьогодні державно-приватне співробітництво варто побудувати на основі нової моделі взаємодії учасників контролю у сфері оподаткування: державні фіскальні органи ↔ суб'єкти незалежного податкового аудиту (аудитори / аудиторські фірми) ↔ платники податків. Специфіка її функціонування полягатиме в дерегуляції податкового контролю через упровадження інституту податкового аудиту в систему державного податкового контролю, як альтернативного виду контролю, в заданих межах. Це дозволить будувати партнерські стосунки між державою і приватними структурами (аудитори / аудиторські фірми) на якісній новій основі, та поєднувати на паритетних засадах інтереси суб'єктів контролю та платників податків.

Перспективу подальших досліджень убачаємо в розробці дерегуляційної моделі взаємодії учасників контролю у сфері оподаткування.

Література:

1. Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» від 05.04.2007 № 877-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/877-16/page>.
2. Меморандум про співпрацю [Електронний ресурс]: Коаліція «За детінізацію економіки». – Режим доступу : <http://bc-ua.org/koaliciya-za-detinizaciyu-ekonomiki>.
3. Дорожня карта реформ (вересень 2016 – грудень 2017 рр.) [Електронний ресурс]: за ред. В. В. Міського. – Київ, 2016. – 72 с. – Режим доступу : <http://rpr.org.ua/wp-content/uploads/2016/09/Dorozhnya-karta-reform-RPR-do-kintsya-2017-roku.pdf>.
4. Дубровський В. Порівняльний аналіз фіскального ефекту від застосування інструментів ухилення/уникнення оподаткування в Україні [Електронний ресурс] / В. Дубровський, В. Черкашин // Інститут соціально-економічної трансформації. – Київ, 2017. – Режим доступу : <http://iset-ua.org/ua/doslidzhennya/item/111-porivnialnyi-analiz-fiskalnoho-efektu-skhem>.
5. Проект Закону України «Щодо лібералізації системи адміністрування податків та спрощення умов ведення бізнесу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ngoipr.org.ua/zakonodavchi-initsiativi>.
6. Левченко Н. М. Податкова дерегуляція як елемент практичної імплементації нової моделі розвитку державного контролю за сплатою податків / Н. М. Левченко, Т. С. Самарська // Інвестиції : практика та досвід. – 2017. – № 2. – С. 90–93.
7. Національна платформа малого та середнього бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://platforma-msb.org/podatkovyj-edvajzer-radnyk-chy-stukach>.
8. Шем'яткін О. Податкові консультанти: чи готова Україна «копіювати» досвід ФРН [Електронний ресурс] / О. Шем'яткін, Ю. Панова // видання «Закон і бізнес». – №15 (1261), 12.04.2016. – Режим доступу : <http://kmp.ua/ua/analytics/press/authorized-to-report-tax-advisers>.
9. Романська О. Результати опитування: «Податковий едвайзер: потрібен чи ні?» [Електронний ресурс] / О. Романська // Національна платформа малого та середнього бізнесу. 29.12.2016. – Режим доступу : <http://platforma-msb.org/rezultaty-opytuvannya-podatkovyj-edvajzer-potriben-chy-ni/#prettyPhoto>.
10. Церетелі Л. Г. Ви готові підтримати такий законопроект? [Електронний ресурс] / Л. Г. Церетелі. – Режим доступу : https://www.facebook.com/permalink.php?story_fbid=1185727461500132&id=100001886677322.
11. Хотенко О. Громадяни в Україні можуть отримати особистого податкового радника [Електронний ресурс]: Громадське радіо / О. Хотенко. – 14.09. 2016. – Режим доступу : <https://hromadskeradio.org/ru/programs/hromadska-hvylya/gromadyany-v-ukrayini-mozhut-otrymaty-osobystogo-podatkovogo-radnyka>.
12. Смірнова О. Інсинуації навколо податкового едвайзера: чому приватні інтереси можуть зашкодити всім учасникам податкових відносин? [Електронний ресурс] / О. Смірнова. – Режим доступу : [-vsim-uchasnykam-podatkovyh-vidnosyn-2](http://vsim-uchasnykam-podatkovyh-vidnosyn-2).
13. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Щодо лібералізації системи адміністрування податків та спрощення умов ведення бізнесу (податкова дерегуляція)». – 07.09. 2016 [Електронний ресурс] / ГО ІПР. – Режим доступу : <http://ngoipr.org.ua/zakonodavchi-iniciat/poyasnyvalna-zapiska>.
14. Артеменко Д. А. Проблемы институционализации независимой медиации взаимодействия бизнеса и государства в процедурах налогового администрирования / Д. А. Артеменко // Journal of Economic. – Вопросы регулирования финансовой сферы – 2010. – Т. 1. – №4. – С. 5–21.

Отримано: 21 серпня 2017 р.*Прорецензовано:* 02 вересня 2017 р.*Прийнято до друку:* 13 вересня 2017 р.*e-mail:* levitska1@ya.ru

DOI: 10.25264/2311-5149-2017-6(34)-89-94

Левицька С. О. Креативність в бухгалтерському обліку на етапах формування збалансованості соціально-економічного розвитку / С. О. Левицька // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. – Острог: Вид-во НУ«ОА», вересень 2017. – № 6(34). – С. 89–94.

УДК: 657.37

JEL-класифікація: M 41

Левицька Світлана Олексіївна,*доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і аудиту
Національного університету водного господарства та природокористування*

КРЕАТИВНІСТЬ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ НА ЕТАПАХ ФОРМУВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Стаття присвячена креативним підходам в організації інтегрованої системи бухгалтерського обліку. Мета дослідження полягає у визначенні та обґрунтуванні концептуальних засад організації інтегрованої системи бухгалтерського обліку діяльності підприємств. Досліджено практичні підходи застосування креативних підходів в обліку, розкрито принципи забезпечення достовірності та об'єктивності облікової інформації. Обґрунтовано необхідність дотримання принципів бухгалтерського обліку, регламентованих чинними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, в питаннях модернізації облікової системи із застосуванням креативних підходів.

Пропозиції дозволять за умови оптимізації обсягу облікових даних розширити спектр їх інформативності відповідно до цільових запитів менеджерів.

Ключові слова: підприємство, господарська діяльність, креативні підходи, інтегрована система бухгалтерського обліку, фінансовий облік, управлінський облік, обліково-аналітичне забезпечення.

Левицкая Светлана Алексеевна,*доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры учета и аудита
Национального университета водного хозяйства и природопользования*

КРЕАТИВНОСТЬ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ НА ЭТАПЕ ФОРМИРОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена креативным подходам в организации интегрированной системы бухгалтерского учета. Цель исследования заключается в определении и обосновании концептуальных основ организации интегрированной системы бухгалтерского учета деятельности предприятий. Исследованы практические подходы применения креативных методов в учетной системе, раскрыты принципы обеспечения достоверности и объективности учетной информации. Обоснована необходимость соблюдения принципов бухгалтерского учета, регламентированных действующими положениями (стандартами) бухгалтерского учета, в вопросах модернизации учетной системы с применением креативных подходов. Предложения позволяют при оптимизации объема учетных данных расширить спектр их информативности в соответствии с целевыми запросами менеджеров.

Ключевые слова: предприятие, хозяйственная деятельность, креативные подходы, интегрированная система бухгалтерского учета, финансовый учет, управленческий учет, учетно-аналитическое обеспечение.

Svitlana Levytska,*Doctor of Economics, Professor, National University of Water Management and Natural Resources Use*

CREATIVITY IN ACCOUNTING AT THE STAGE OF SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT SUSTAINABILITY

The article is devoted to creative approaches of the integrated accounting system organization. The purpose of the study is to define and substantiate the conceptual foundations of the integrated accounting system organization at the enterprises. The author studies practical aspects of applying creative approaches to accounting and discloses principles of ensuring accounting information reliability and objectivity. Researcher substantiates the necessity of adhering to the accounting principles regulated by the current Accounting Standards (standards), especially in terms of the accounting system modernization basing on creative approaches.

The mentioned proposals upon optimization of the credential data volume will allow, to expand the range of their informativity in accordance with the manager's target requests.

Key words: subjects, economic activity, accounting, creative accounting, management accounting, organization of accounting, financial accounting, accounting and analytical support.

Постановка проблеми. *Сталий розвиток (англ. Sustainable development)* – загальна концепція щодо необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних **потреб** людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, враховуючи їх потребу в безпечному і здоровому **довкіллі** [4].

Із метою вивчення законодавчих і практичних питань забезпечення збалансованого розвитку доцільно розглядати на:

– мікро-рівні: на рівні господарської діяльності суб'єкта;

– мезо-рівні: в масштабі впливу результатів господарювання на регіональний соціально-економічний розвиток;

– макро-рівні: в контексті державних програм реалізації Концепції.

Збалансована господарська діяльність суб'єкта – це організація раціонального й ефективного використання його виробничих ресурсів, що передбачає комплексну збалансованість трьох складових: позитивну динаміку економічних показників (економічна складова); соціальне забезпечення трудових ресурсів (соціальна складова); екологічну безпеку діяльності (екологічна складова).

З урахуванням міжнародної практики збалансованої господарської діяльності, інформації, оприлюдненої у формах звітності юридичних осіб, можна виокремити такі основні показники збалансованої діяльності:

Економічні показники – базові та похідні показники фінансового результату, а також ресурсного забезпечення.

Базові: 1. Валовий дохід. 2. Дохід від основної реалізації. 3. Собівартість реалізації. 4. Вартість активів майна (середньорічна). 5. Вартість чистих активів. 7. Середньоспискова чисельність працівників. 8. Прибуток до оподаткування. 9. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток).

Похідні: 1. Фондовіддача та фондомісткість. 2. Продуктивність праці. 3. Середня заробітна плата. 4. Показники рентабельності [1].

Показники екологічної безпеки – формують оцінку екологічно безпечних умов виробництва та праці, забезпечення екологічно-відтворювального впливу на регіональний розвиток результатів господарювання за якісними (V) та кількісними (VV) вимірами, зокрема:

- споживання енергії та тепла (VV);
- використання виробничих запасів (VV);
- використання природних ресурсів – водних, енергетичних (VV);
- вартість\обсяг відходів (VV);
- якість внутрішнього та зовнішнього повітряного середовища (V);
- оцінка шумів, запаху (V);
- екологічна безпека технологічного процесу, робочого місця, кінцевого продукту діяльності тощо

(V) [7; 14].

Показники соціального забезпечення – показники раціонального використання та відтворення трудових ресурсів з урахуванням потреб їх професійного розвитку, соціально-економічної підтримки (здебільшого визначають як соціальний пакет):

– базовий соціальний пакет або врегульовані законодавством України гарантії соціального забезпечення відповідно до укладеної працівниками з керівником (власником) підприємства трудової угоди;

– мотиваційний соціальний пакет поєднує компенсаційний (компенсація матеріальних благ, що надаються роботодавцем працівнику *понад* гарантії, передбачені законодавством) і конкурентний пакети (створення мотиваційної системи підтримки намірів працівників) [13].

Актуальним сьогодні є розвиток нових модифікованих облікових систем. Облікову інформацію і систему суб'єкта доцільно розглянути як *інтегровану систему бухгалтерського обліку* (далі – ІСБО) (таблиця 1.).

Серед базових принципів ІСБО – транспарентність, уніфікація методів у розрізі підсистем, стандартизація документування (з урахуванням галузевих особливостей діяльності) та ін.

Зазначене обумовлює вирішення питання щодо професійності фахівців обліково-економічного напрямів підготовки, їх практичні навички та вміння раціонально застосовувати комплекс методичних та організаційних облікових підходів. Усе частіше постає питання креативності обліку як раціональне, швидке, об'єктивне, а головне – нормативно правильне ведення облікових записів і підготовка звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження організації креативного обліку займає чільне місце в наукових працях вітчизняних учених-обліковців С. Ф. Голова [3], Ф. Ф. Бутинця [6], С. Ф. Легенчука [6], М. С. Пушкаря [12], В. С. Рудницького [10] та ін.

Входження вітчизняних суб'єктів господарювання в систему ринкових відносин обумовлюють необхідність пошуку ефективних форм організації облікової системи із застосуванням креативних підходів, що уможливають підвищення результативності обліково-аналітичної інформації з дотриманням чинних облікових принципів.

Таблиця 1.

Концептуальні основи підсистем інтегрованої системи бухгалтерського обліку				
Критерії	ІСБО			
	Фінансовий облік	Управлінський	Статистичний	Облік розрахунків із бюджетом за податками
1	2	3	4	5
Користувачі	Зовнішні, внутрішні	Внутрішні	Зовнішні, внутрішні	Зовнішні, внутрішні
Звітність	Затверджена на державному рівні	Внутрішня	Затверджена на державному рівні	Затверджена на державному рівні
Об'єкт обліку та звітності	Господарська діяльність суб'єкта	Визначені керівництвом напрямки/питання господарської діяльності (витрати, доходи, інвестиції тощо)	Соціально-економічні явища та процеси господарської діяльності	Господарська діяльність суб'єкта
Використання вимірників	Вартісні, натуральні (обмежено)	Вартісні, натуральні, якісні	Вартісні, натуральні, якісні	Вартісні

Метою статті є визначення й обґрунтування можливості застосування креативних підходів в організації інтегрованої системи бухгалтерського обліку діяльності вітчизняних суб'єктів на методологічному, технологічному та управлінському рівнях.

Основні результати дослідження. Креативний облік у кращих своїх проявах – це будь-який науковий метод, який не відповідає загальноприйнятій практиці чи встановленим стандартам і принципам, але *не передбачає порушення законодавства* для відображення основних тенденцій у зміні вартості бізнесу, достовірної картини стану справ фірми (особливо, якщо не існує інших методів реєстрації операції в обліку).

Більшість науковців схилиються до думки щодо невідповідності креативного обліку нормам, принципам, якісним характеристикам, регламентованим чинними національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Загальноприйняті терміни в міжнародній обліковій практиці, що характеризують креативний облік, такі:

- *fiddling the book* – підгонка через подрібнення рахунків;
- *cooking the book* – підтасування рахунків;
- *cosmetic reporting* – косметична звітність;
- *window dressing the account* – «показове оприлюднення» рахунків [5].

Останнім часом у західній обліковій періодичній літературі почали використовувати поняття «репортинг» – система представлення фінансового стану та результатів діяльності підприємства відповідно до управлінських запитів, враховуючи як фінансові, так і не фінансові показники [8].

В Україні «креативним» може бути визнаний будь обліковий метод, який *не відповідає загальноприйнятій практиці або стандартам*. В іншому випадку – це **процес так званого «припасування»** кореспонденцій рахунків бухгалтерського обліку підприємства з метою досягнення показників, які хотіли б бачити управлінці (тобто результати діяльності оприлюднювати в більш вигідному світлі) [6].

Бухгалтерський облік не може бути абсолютно творчим внаслідок наявних обмежень: облікові принципи, регламентовані НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», виступають у формі додаткових обмежень – обачності (консерватизму), послідовності, нарахування та відповідності доходів і витрат та ін. [9].

Погоджуючись із думкою проф. М. С. Пушкаря, можна стверджувати, що креативний облік – творчий облік, який вимагає від облікових працівників адміністрування фактів господарської діяльності, правил їх групування та реєстрації, виходячи з інтересів менеджменту, але забезпечуючи нормативно-правову базу формування звітної інформації [12].

Превалювання інтересів менеджменту над реалістичністю відображення фактичного стану діяльності суб'єкта господарювання в системі обліку та формах звітності веде до невідповідності чинним обліковим стандартам, а значить не забезпечує об'єктивності облікової інформації. Враховуючи зазначене, креативна складова ІСБО покликана зберігати довіру користувачів до облікової оцінки, аналітичного та синтетичного обліку, до показників звітності загалом.

Отже, більш виваженим є визначення креативного обліку як *креативних підходів в ІСБО (зокрема, в його підсистемах)*. Серед завдань практичного застосування креативних підходів на сьогодні:

- знаходження шляхів зниження витрат завдяки оптимізації результатів проведення господарських операцій, що суттєво впливають на формування доходів на витрат;

- підвищення показників прибутку для можливості нарахування більших за розмірами дивідендів як стимулюючого фактору для інвесторів;
- завищення прибутковості та заниження обсягів зобов'язань для отримання вищої категорії позичальника під час залучення кредитних ресурсів;
- заниження державними підприємствами показників прибутку заради зменшення обов'язкових платежів до бюджету;
- маніпулювання показниками власного капіталу з метою досягнення необхідних вимог щодо формування статутних фондів;
- штучне поліпшення показників дохідності, прибутковості та ліквідності для заохочення потенційних інвесторів та ін.

Серед нормативно врегульованих елементів організації обліку професіоналам-обліковцям добре відомі методичні підходи обліку і звітності, завдяки «лавірування» якими можливо забезпечувати кращу результативність використання, збереження та відтворення виробничих ресурсів, серед яких: перенесення прибутків на більш ранні (збиткові) періоди шляхом передчасного відображення окремих господарських операцій на рахунках реалізації; переміщення прибутку у країни з пільговим податковим режимом; встановлення внутрішніх цін (розцінок), менших від їх ринкового рівня; проведення уцінки запасів з метою їх оперативного продажу за ціною, нижче їх балансової вартості тощо.

Альтернативу застосування креативних підходів на прикладі фінансового обліку наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Приклади застосування креативних підходів у фінансовому обліку

№ з/п	Мета оптимізації даних фінансового обліку	Класичне відображення		Креативні підходи	
		Дт рах	Кт рах	Дт рах	Кт рах
1	2	3	4	5	6
1.	Збільшення прибутку до оподаткування				
1.1.	Списання одержаних фінансових результатів за звітний період	«Фінансові результати»	«Нерозподілені прибутки»	«Фінансові результати»	«Нерозподілені прибутки»
1.2.	Перегляд методу нарахування резерву сумнівних боргів за минулий рік метою зменшення його розміру			«Резерв сумнівних боргів»	«Нерозподілені прибутки»
1.3.	Списання дооцінки (проведеної в попередніх періодах) реалізованих у звітному періоді основних засобів			«Додатковий капітал»	«Нерозподілені прибутки»

Міжнародна практика бухгалтерського обліку також не прихильна до застосування креативного обліку з відхиленнями від встановлених облікових принципів. Так, ще у 2003 р. Міжнародна федерація бухгалтерів (МФБ) оприлюднила своє дослідження «Відновлення довіри суспільства до фінансової звітності: міжнародна перспектива», у якому надано рекомендації щодо врегулювання позанормативних підходів у креативному обліку. Серед основних заходів у контексті зазначеного МФБ рекомендує: застосовувати активний моніторинг ефективного корпоративного кодексу етики; приділяти більше уваги ефективності фінансового менеджменту та контролю; створити умови для незалежності аудитора в процесі корпоративного управління та з боку самих аудиторів; для всіх учасників процесу фінансової звітності регламентувати на законодавчому рівні дотримання Кодексу професійної поведінки, здійснення системного моніторингу зазначених питань; методично та організаційно посилити стандарти та регулювання аудиту; підвищити ефективність стандартів щодо регулювання операцій з емітентами та ін. [16].

Висновки. Для поширення практики ефективного використання креативних підходів у межах облікових положень (стандартів) бухгалтерського обліку доцільно говорити про їх функціональну роль в організації ІСБО на умовах дотримання регламентованих облікових принципів, а не безпосередньо про креативний облік як такий.

Література:

1. Аналітика економічних показників збалансованості // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://esa.un.org/unpd/wpp/Analytical-Figures/html/fig_3.htm.
2. Голов С. Управлінський облік і контролінг : концепції та застосування // Вісник КНТЕУ. – 2007. – № 5. – С. 82–99.
3. Голов С. Ф. Тенденції та перспективи регулювання бухгалтерського обліку. Бухгалтерський облік і аудит. – № 6. – 2016. – С. 2.
4. Збалансований розвиток // [Електронний ресурс] – Режим доступу : wikipedia.org/wiki.
5. Креативний облік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://subject.com.ua/economic/accounting1/9.html>.

6. Легенчук С. Ф. Креативний облік в національній системі бухгалтерського обліку / С. Ф. Легенчук // Міжнародний збірник наукових праць. Теорія та методологія бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Випуск 2(14) – 2009. – С. 88–101.
7. М'ягченко О. П. Основи екології : підручник / О. П. М'ягченко. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 312 с.
8. Мэтьюс М. Р. Теория бухгалтерского учета / М. Р. Мэтьюс, М. Х. Б. Перера ; пер. с англ. Э. И. Гогия, Я. В. Молоток, И. А. Смирновой ; под. ред. Я. В. Соколова, И. Я. Смирновой. – М., 1999. – 663 с.
9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : наказ Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28 лютого 2013 р. за N 336/22868. – [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
10. Олейник К. А. Экологические риски в предпринимательской деятельности / К. А. Олейник. – М. : Анклир, 2002. – С. 33.
11. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
12. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів) / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Картбланш, 2006. – 334 с.
13. Показники соціальної відповідальності бізнесу // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://pidruchniki.ws/10560412/ekonomika>.
14. Словарь терминов и определений по охране окружающей среды, природопользованию и экологической безопасности [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://lugaveles.ucoz.ru/news/slovar_terminy_i_opredelenija.
15. Jackson T. Prosperity without growth : economics for a finite planet. 1st edition. Earthscan [Електронний ресурс] / T. Jackson. – London, 2009. – Режим доступу : <http://www.amazon.com/Prosperity-without-Growth-Economics-Finite/dp/1849713235>.
16. Times Higher Education online (10th July 2002) «Research on corporate social responsibility can boost progress towards Lisbon goals, says Bisquin», URL [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.timeshighereducation.co.uk>.
17. Cambridge: Free English Dictionary and Thesaurus [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.sec.gov/comments/4-573/4573-229.pdf.
18. The Effects of Mandatory IFRS Adoption in the EU: A Review of Empirical Research [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.icaew.com/en/technical/financial-reporting/information-for-better-markets/ifbm-reports>.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Кривенко Надія Василівна ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ УГРУПУВАНЬ	4
Мамонтова Наталія Анатоліївна УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ	8

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

Радіонова Ольга Миколаївна СУЧАСНІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ РОБОТИ ПЕРСОНАЛУ В ІВЕНТ СФЕРІ	15
---	----

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Табанова Анастасія Іванівна МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА ДОСЯГНЕННЯ ГЕНДЕРНОГО ПАРИТЕТУ В УКРАЇНІ	20
--	----

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

Agata Bury, Mirosława Marzena Nowak LOCAL GOVERNMENT INVESTMENT EXPENDITURE IN POLAND'S VOIVODSHIPS: 2007–2013 FINANCIAL PERSPECTIVE	27
Войцешук Андрій Дмитрович, Вірковська Анастасія Андріївна СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СПІЛЬНОЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС У КОНТЕКСТІ ЗАХИСТУ МИТНОГО ПРОСТОРУ	35
Дем'янчук Ольга Іванівна ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ	42
Кізима Тетяна Олексіївна ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ КУЛЬТУРНО-МИСТЕЦЬКИХ ІНДУСТРИЙ В УКРАЇНІ	47
Лободіна Зоряна Миколаївна ПОДАТОК НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ	52
Момот Олександр Михайлович ГЕНЕЗИС ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ	58
Нікітішин Андрій Олександрович ЕВОЛЮЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ В НАПРЯМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗМІСТУ	62
Пінь Андрій Михайлович АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ КРАЇН «ВЕЛИКОЇ СІМКИ»: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	67
Примостка Олена Олександрівна ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ	73
Цистан Ірина Василівна ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	79

ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Артюх Оксана Валентинівна, Бєлінська Ольга Вікторівна ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У СФЕРІ ОПОДАТКУВАННЯ: КРИТИЧНИЙ ОГЛЯД СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ	83
Левицька Світлана Олексіївна КРЕАТИВНІСТЬ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ НА ЕТАПАХ ФОРМУВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	89

Наукове видання

**НАУКОВІ ЗАПИСКИ НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ»
СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»**

Науковий журнал

№ 6(34)

Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», вересень 2017. – № 6(34). – 96 с.

Головний редактор Л. В. Козак

Відповідальний за випуск О. І. Дем'янчук

Адміністратор Ю. В. Шулик

Технічний редактор Р. В. Свинарчук

Комп'ютерна верстка Н. О. Крушинської

Художнє оформлення обкладинки К. О. Олексійчук

Коректор Ю. Г. Шабатіна

Формат 60x84/8. Ум. друк. арк. 11,4. Наклад 100 пр. Зам. № 59–17.
Папір офсетний. Друк цифровий. Гарнітура «TimesNewRoman».

Оригінал-макет виготовлено у видавництві
Національного університету «Острозька академія»,
Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи РВ № 1 від 8 серпня 2000 року.

Видавець СПД Свинарчук Р. В.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи РВ № 27 від 29 липня 2004 року.
Тел. (+38067) 771 28 70, e-mail: 35800@ukr.net.