ISSN 2311-5149

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

Серію засновано 08.09.1999 р.

№ 14(42)

Науковий журнал
(щоквартальник)

Острог
Видавництво Національного університету «Острозька академія»
2019

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

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

Журнал додано 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, Franse): ISSN 2311-5149 (друкований)
Журнал входить до «Переліку наукових фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України № 975 від 11.07.2019 – категорія «Б»
Журнал додано до міжнародних наукометричних баз і каталогів наукових видань:

INDEX COPERNICUS (ICV 2017 = 74,48)
EBSCO Publishing, Inc.
ResearchBib
Ulrichsweb (Ulrich's Periodicals Directory)
DOI: 10.25264/2311-5149
Російський індекс наукового цитування (РИНЦ), Російська наукова електронна бібліотека CiteFactor
Google Академія (h-індекс 9)
Національна бібліотека ім. В. І. Вернадського
Бібліометрика української науки
Україніка наукова
Український реферативний журнал «Джерело»

Друкується за ухвалою вченої ради Національного університету «Острозька академія»
Протокол № 2 від 26 вересня 2019 року
Засновник журналу: Національний університет «Острозька академія»;
Видавець: видавництво Національного університету «Острозька академія».

Редакційна колегія:

Шулик Ю. В. (головний редактор, к. е. н., доц., Острог, Україна) yuliia.shulyk@oa.edu.ua;
Козак Л. В. (д. е. н., доц., заступник головного редактора, Острог, Україна); lyudmyla.kozak@oa.edu.ua;
Дем'янчук О. І. (к. е. н., доц., відповідальний редактор, Острог, Україна); olha.demianchuk@oa.edu.ua.

Аверкина М. Ф. (д. е. н., проф., Острог, Україна); maryna.averkyna@oa.edu.ua;
Бранч Джон (д. е. н., Анн Арбор, Мічиган, США); jdbranch@umich.edu;
Власюк А. П. (д. тех. н., проф., Острог, Україна); anatoliy.vlasyuk@oa.edu.ua;
Вітлінський В. В. (д. е. н., проф., Київ, Україна);wite101@meta.ua;
Гарі Кук (д. е. н., проф., Ліверпуль, Великобританія); g.cook@hull.ac.uk;
Іванчук Н.В. (к. е. н., доц., Острог, Україна); natalia.ivanchuk@oa.edu.ua;
Кнейслер О. В. (д. е. н., доц., Тернопіль, Україна); olgakne@gmail.com;
Кондратенко Н. О. (д. е. н., проф., Харків, Україна); 2123kondratenko@gmail.com;
Кривицька О. Р. (к. е. н., доц., Острог, Україна); olha.kryvytska@oa.edu.ua;
Левицька С. О. (д. е. н., проф., Рівне, Україна); levitska.svitlana@yahoo.com;
Мамонтова Н. А. (д. е. н., проф., Острог, Україна); nataliya.mamontova@oa.edu.ua;
Матвійчук А. В. (д. е. н., проф., Київ, Україна); editor@nfmte.com;
Новоселецький О. М. (к. е. н., доц., Острог, Україна); oleksandr.novoseletskyy@oa.edu.ua;
Олак Антоні (хабілітований доктор економіки, професор факультет управління Люблінської політехніки, Люблін, Польща); antonio130@vp.pl;
Онишко С. В. (д. е. н., проф., Ірпінь, Україна); onyshko_sv@ukr.net;
Павел Джєканьський (доктор, Інститут Права, економіки і управління, Факультет Права, менеджменту та управління, Університет Яна Кохановського у Кєльце, Польща); pdziekan@interia.eu;
Пауло Реіс Мурао (доктор економіки факультет економіки університету Міньо, Брага, Португалія); paulom@eeg.uminho.pt;
Пукава Ришард (доктор Державної вищої технічно-економічної школи в Ярославі, Польща); ryszard.pukala@interia.pl ;
Стецюк Іван (професор Факультету фінансів, Школи менеджменту, Квебецького Університету, Канада); stetsyuk.ivan@uqam.ca;
Талавера Олександр (професор фінансової школи менеджменту, університету Свонсі, Великобританія); oleksandr.talavera@gmail.com;
Ткаченко Н. В. (д. е. н., проф., Київ, Україна); tkachenko_nt@ukr.net;
Топішко І. І. (к. е. н., доц., Острог, Україна); ivan.topishko@oa.edu.ua;
Харчук Ю. Ю. (к. е. н., ст. викл., Острог, Україна); julia.kharchuk@oa.edu.ua;
Шебеко К. К. (д. е. н., проф., Пінськ. Білорусь); box@polessu.by;
Яворська Т. В. (д. е. н., проф., Львів, Україна); tanya_yav@ukr.net.

Editorial board:

Shulyk Y. V. (PhD, docent, editor-in-chief); yuliia.shulyk@oa.edu.ua.
Kozak L. V. (PhD, docent, deputy editor); lyudmyla.kozak@oa.edu.ua;
Demianchuk O. I. (PhD, docent, responsible editor); olha.demianchuk@oa.edu.ua.

Averkyna M. F. (PhD, prof., Ostroh, Ukraine); maryna.averkyna@oa.edu.ua;
John Branch (PhD, Ann Arbor, Michigan, USA); jdbranch@umich.edu;
Vlasyuk A. P. (PhD, prof., Ostroh, Ukraine); anatoliy.vlasyuk@oa.edu.ua;
Vitlinskyi V. V. (PhD, prof., Kyiv, Ukraine); wite101@meta.ua;
Gary Cook (PhD, prof., Director Hull University Business School Faculty of Business, Law and Politics Hull University Business School, Liverpool, United Kingdom); g.cook@hull.ac.uk;
Ivanchuk N.V. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine); natalia.ivanchuk@oa.edu.ua;
Kneisler O. V. (PhD, docent, Ternopil, Ukraine); olgakne@gmail.com;
Kondratenko N.O. (PhD, prof., Kharkiv, Ukraine); 2123kondratenko@gmail.com;
Kryvytska O. R. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine); olha.kryvytska@oa.edu.ua;
Levytska S. O. (PhD, prof., Rivne, Ukraine); levitska.svitlana@yahoo.com;
Mamontova N. A. (PhD, prof., Ostroh, Ukraine); nataliya.mamontova@oa.edu.ua;
Matviichuk A. V. (PhD, prof., Kyiv, Ukraine); editor@nfmte.com;
Novoseletskyi O. M. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine); oleksandr.novoseletskyy@oa.edu.ua;
Olak Anthony (PhD, prof., Lublin, Poland); antonio130@vp.pl;
Onyshko S. V. (PhD, prof., Irpin, Ukraine); onyshko_sv@ukr.net;
Paweł Dziekański (PhD, Faculty of Law, Management and Administration, Jan Kochanowski University in Kielce, Poland); pdziekan@interia.eu;
Paulo Jorge Reis Mourao (PhD, Braga, Portugal); paulom@eeg.uminho.pt;
Ryszard Pukała (PhD, State Higher School of Technology and Economics in Jarosław, Poland); ryszard.pukala@interia.pl;
Ivan Stetsyuk (PhD, Professor of Finance Department, Quebec University School of Management, Canada); stetsyuk.ivan@uqam.ca;
Oleksandr Talavera (Professor of Finance School of Management, Swansea University, UK); oleksandr.talavera@gmail.com;
Tkachenko N. V. (PhD, prof., Kyiv, Ukraine); tkachenko_nt@ukr.net;
Topishko I. I. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine); ivan.topishko@oa.edu.ua;
Kharchuk Yu. Yu. (PhD, Ostroh, Ukraine); julia.kharchuk@oa.edu.ua;
Shebeko K. K. (PhD, prof., Pinsk, Belarus); box@polessu.by;
Yavorska T. V. (PhD, prof., Lviv, Ukraine); tanya_yav@ukr.net.

Адреса редакції: Національний університет «Острозька академія»,
Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2.

Головний редактор *Ю. В. Шулик*
Заступник головного редактора *Л. В. Козак*
Відповідальний редактор *О. І. Дем'янчук*
Комп'ютерна верстка *Н. О. Крушинської*
Художнє оформлення обкладинки *К. О. Олексійчук*
Коректор *А. О. Самсонюк*
Коректор англомовних текстів *Р. Т. Шулик*

Ліцензія Creative Commons «Attribution-NonCommercial»
(«Із зазначенням авторства – Некомерційна») 4.0 Всесвітня (CC-BY 4.0).
Creative Commons License «Attribution-NonCommercial» 4.0 International (CC-BY 4.0).

ISSN 2311-5149

© Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2019

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

© Т. В. Деркач

Отримано: 02 вересня 2019 р.

Прорецензовано: 12 вересня 2019 р.

Прийнято до друку: 16 вересня 2019 р.

e-mail:rubinodessa@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-14(42)-4-10

Деркач Т. В. Тенденції просторово-часових змін міжнародних резервів країн світу. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2019. № 14(42). С. 4–10.

УДК: 339.722:336.743.22

JEL-класифікація: E 440 H 110 O 100 P 430

Деркач Тетяна Вадимівна,
доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту Міжнародного гуманітарного університету

ТЕНДЕНЦІЇ ПРОСТОРОВО-ЧАСОВИХ ЗМІН МІЖНАРОДНИХ РЕЗЕРВІВ КРАЇН СВІТУ

У статті наведено результати дослідження міжнародних (золотовалютних) резервів (ЗВР), мета створення, та їх складові. Проведений аналіз сучасних тенденцій динаміки і структури ЗВР країн світу з ранжуванням резервів по трьом критеріям: по загальній величині резервів, за запасами золота в тонах, за часткою золота у сумі резервів. На основі аналізу зроблені висновки про географічну концентрацію золотовалютних резервів: більше половини загальної суми резервів країн світу формують лише шість країн. Виявлено тенденцію зростання резервів, відображені темпи зростання в цілому і по окремих країнах, побудований рейтинг країн, визначені лідери зростання. Проводиться також аналіз і ранжування країн за часткою золота в сумі міжнародних резервів. Зроблено загальний висновок щодо процесів конвергенції ЗВР країн світу. Досліджені новітні зміни у ЗВР України. Визначено напрямки подальших досліджень просторово-часових змін ЗВР.

Ключові слова: *золотовалютні (міжнародні) резерви (ЗВР); динаміка і структура ЗВР країн світу; частка золота в складі ЗВР; світові запаси золота; структура і обсяг ЗВР України.*

Деркач Татьяна Вадимовна,
доктор экономических наук, заведующая кафедрой менеджмента Международного гуманитарного университета

ТЕНДЕНЦИИ ПРОСТРАНСТВЕННО-ВРЕМЕННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЗЕРВОВ СТРАН МИРА

В данной статье приведены результаты исследования международных (золотовалютных) резервов (ЗВР), цели создания и их состав. Проведен анализ современных тенденций динамики и структуры ЗВР стран мира с ранжированием резервов по трем критериям: по общей величине резервов, по запасам золота в тоннах, по доле золота в сумме резервов. На основе проведенного анализа сделаны выводы о географической концентрации золотовалютных резервов: больше половины общей суммы резервов стран мира формируют лишь шесть стран. Выявлена тенденция роста резервов, отражены темпы роста в целом и по отдельным странам, выстроен рейтинг стран, определены лидеры роста. Проводится также анализ и ранжирование стран по доле золота в сумме международных резервов. Сделан общий вывод о процессах конвергенции ЗВР стран мира. Исследованы новейшие изменения в ЗВР Украины. Определены направления дальнейших исследований пространственно-временных изменений ЗВР.

Ключевые слова: *золотовалютные (международные) резервы (ЗВР); динамика и структура ЗВР стран мира; доля золота в составе ЗВР; мировые запасы золота; структура и объем ЗВР Украины.*

Tetiana Derkach,
Doctor of Economic Sciences, Head of the Department of Management International Humanitarian University

MODERN TENDENCIES OF SPATIAL-TEMPORARY CHANGES IN THE INTERNATIONAL RESERVES OF THE COUNTRIES OF THE WORLD

The purpose of the paper is to study the spatiotemporal changes in the dynamics and size of the leading countries of the world and Ukraine's official international (gold and currency) reserves, as well as to compare the structural indicators of the latter.

The relevance of research in terms of size, structure and international comparison of OIR (official international reserves) of Ukraine with the countries of the world is substantiated by the ability of international reserves to ensure the stability of the economy and its sustainable development, primarily due to the stabilization of the financial market through the country's monetary policy.

A comparative analysis of the spatiotemporal changes of the OIR of the countries of the world actualizes the institutional approach in the study of the problems of the OIR development in general. The relevance of research towards the size, structure, and comparison of gold and foreign exchange reserves of Ukraine with the countries of the world is increasing.

Priority in the study of the OIR by public administration has, to a certain extent, caused a lack of attention to the problems of spatiotemporal differentiation of the countries of the world by the size and structure of international reserves. Also, a simple ranking does not reflect tectonic shifts in the global financial system at the level of countries and regions.

This article presents the results of a study researching the essence of the term official international (gold and currency) reserves (OIR), its composition and purpose of creation. The analysis of the dynamics and structure of the OIR of the countries of the world with the ranking of reserves according to three criteria: the total reserves, the gold reserves in tons, the share of gold in the total reserves. Analysis and ranking of countries by the share of gold in the number of international reserves is also carried out.

Results. The analysis of the value of the OIR of the countries of the world in the dynamics during the study period revealed the main tendencies, namely the changes of the countries in the world ranking and Ukraine's place in it.

Based on the analysis, conclusions are made about the geographical concentration of gold and foreign exchange reserves: more than half of the total reserves of the world are formed by six countries. The conclusion is made about the growth of gold reserves, the growth rates are reflected in general and for individual countries, the rating of countries is built, the leaders of growth are identified.

The distribution of the top 20 countries in terms of OIR volumes is the result of the concentration of the lion's share of them in a very limited number of leading countries. The first six countries (China, Japan, Switzerland, Saudi Arabia, the USA, Russia) are followed by mostly newly industrialized countries (NICs) – India, South Korea, Brazil, Singapore, Thailand, Mexico, Indonesia. A rather compact group of countries is created by the old highly developed countries – Germany, France, Italy, Great Britain. An occurrence of the Czech Republic, Poland and the hi-tech country Israel in the top twenty countries is symptomatic. Thus, in the world OIR, there are groups (clubs) of countries divided by specific socio-economic typological features.

The structure of the NBU's foreign exchange reserves has been investigated according to the IMF. The dynamics of international reserves of Ukraine for 2009-2019 is analyzed. Two waves in the dynamics of Ukraine's international reserves have been identified, and in the whole, for the period under review, there is a negative tendency to decrease the amount of Ukraine's international reserves, with the linear speed of their decrease amounting to USD 1354.7 million per year.

The study of the structure of the OIR showed that gold becomes a significant component of the OIR in an unstable world economic situation. The first twenty countries of the world are analyzed for gold reserves and the place of Ukraine is determined. The conclusion was made about the tendency of growth of reserves, reflected the growth rates in the whole and in individual countries, the rating of the countries, the leaders of growth were determined.

As for the top 20 countries, the spatial-temporal changes in their OIR share of gold are, first, the result of historical (genetic) factors and traditions, and, second, crisis states, economic volatility, etc. Most developed countries have a high proportion of gold in the reserves. The largest owner of the gold reserve is the United States.

The spatiotemporal changes of the OIR of the countries of the world are conditioned by the deep processes of socio-economic convergence/divergence that require further research.

Methodology. The research is based on a systemic approach with the use of the broad spectrum of qualitative and quantitative methods of analysis of statistic data, comparative analysis, methods of induction, deduction, and generalization.

Key words: *gold and foreign exchange (international) reserves; the dynamics and structure of the official international reserves of countries of the world; the share of gold in the OIR; world gold reserves; structure and volume of the OIR of Ukraine.*

Постановка проблеми. Міжнародні резерви мають важливе значення, оскільки вони є суттєвою функціональною системою що здатна забезпечити сталий розвиток економіки, в першу чергу, за рахунок стабілізації фінансового ринку через грошово-кредитну та валютну політику країни. Порівняльний аналіз просторово – часових змін золотовалютних резервів (ЗВР) країн світу актуалізує інституційний підхід у дослідженні проблем розвитку ЗВР в цілому. Зростає і актуальність досліджень в напрямку величини, структури та порівняння золотовалютних резервів України з країнами світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пильну увагу до ЗВР приділяють як вчені-науковці, так і економісти-практики багатьох країн світу. Теоретичні та практичні аспекти функцій ЗВР та управління міжнародними резервними активами розглядаються в працях таких зарубіжних вчених як: Р. Алібера, К. Блекмена, Д. Вільйямсона, А. Грінспена, П. Доунза, М. Дулі, М. Келлі, Н. Кійотакі, Р. Кларка, К. Матсуями, Д. Мюррея, М. Пебро, С. Пітерман, Д. Сінкі, В. Сміт, Д. Френкеля, Д. Хілі та ін.

Серед вітчизняних вчених роль та функції міжнародних резервів досліджували О. Дзюблюк [4], питання визначення оптимального рівня ЗВР розглядаються в публікаціях О. Лупіна [9], загальний механізм управління ЗВР висвітлено в працях Ф. Журавки [5], О. Лупіна [9] та ін. Дослідженням ролі та функціям золота як частини ЗВР у сучасній економіці присвячено праці В. Катасонова [8].

Роботи зазначених авторів сприяли розширенню уявлень про золотовалютні резерви, а також удосконаленню методології та інструментарій досліджень, проте в сучасному світі, який швидко змінюється, необхідно ретельно відстежувати тенденції у змінах ЗВР країн світу для своєчасного коригування економічної та фінансової політики, що дозволить посилювати конкурентоспроможність національної економіки України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Пріоритет у дослідженні ЗВР питань державного управління зумовив, певною мірою, нестачу уваги до проблем просторово-часової диференціації країн світу за величиною та структурою міжнародних резервів. Також й просте ранжування не відбиває тектонічних зрушень у світовій фінансовій системі на рівні країн та регіонів.

Мета статті полягає в дослідженні просторово – часових змін динаміки та розмірів міжнародних (золотовалютних) резервів провідних країн світу та України, а також у співставленні структурних показників ЗВР.

Виклад основного матеріалу. Під міжнародними резервами або міжнародними резервними активами розуміють золотовалютні резерви. Золотовалютні резерви – це високоліквідні активи, що швидко конвертуються в грошові кошти і знаходяться під контролем грошових і фінансових властей (державних органів грошово-кредитного та фінансового регулювання). До складу золотовалютних резервів входять три складові: кошти в іноземній валюті, запаси монетарного золота та резерви в Міжнародному валютному фонді. Золотовалютні резерви використовуються для здійснення міжнародних розрахунків, фінансування дефіциту платіжного і торгового балансів країни; погашення зовнішніх боргів держави, здійснення валютних інтервенцій з метою стабілізації курсу національної валюти, формування запасу ліквідності і для інших цілей.

Міжнародні резерви – це один з ключових макроекономічних показників для більшості країн світу. Головними цілями створення золотовалютних резервів є гарантування платоспроможності країни при здійсненні міжнародних розрахунків і підтримання необхідного рівня валютного курсу національної валюти, а також збереження стійкості та стабільності економіки країни.

Проведений авторами аналіз величини ЗВР країн світу в динаміці за період 2013–2017 рр. (табл. 1) дозволив виявити наступні тенденції. На першому місці за загальним обсягом ЗВР серед країн світу знаходиться Китай, резерви якого перевищують 3 трлн дол. США і зменшились з 2013 р. на 585 318 або 15,3% (з 3821000 млн дол. США до 3235682 млн дол. США). Загальна величина міжнародних резервів країн світу в 2017 р склала близько 11978927 млн дол. США., таким чином, частка Китаю в цій величині склала більше 27%. ЗВР Китаю в 2017 році в 2,5 рази більше, ніж ЗВР Японії, яка знаходиться на протязі всього аналізованого періоду на другому місці з величиною резервів у розмірі 1264141 млн дол. США і зменшенням в порівнянні з 2013 р. на 3859 млн дол. США або на 0,3%.

У трійку лідерів в 2013–2015 рр. входила також Саудівська Аравія, яка у 2016–2017 рр. поступилася Швейцарії, причому у 2017р. в порівнянні з 2016 р. розрив між ними ще збільшився. В 2017 р. частка Саудівської Аравії становили 4,6% в загальній сумі міжнародних резервів країн світу. В 2017 р. почесну третю сходинку зайняла Швейцарія з обсягом ЗВР в розмірі 811031 млн дол. США. Ця європейська країна ще у 2009 р. не входила навіть до десятки лідерів, величина її ЗВР дорівнювала 135001 млн дол. США, таким чином, зростання ЗВР Швейцарії склало 600,8%, інакше кажучи її ЗВР зросли більш ніж в шість разів. У двадцятці перших за сумою ЗВР в 2017 р. таких темпів зростання не було в жодної країни.

Статистичні ресурси наводять дані про міжнародні резерви по 251 країні, в табл. 1 відображені дані лише по 20 країнам, що мають найбільші суми резервів на 2017 рік та Україні.

За даними таблиці можна судити про те, що із загальної суми ЗВР країн світу, більше половини (6742131 млн дол. США або 56,3%) формують всього 6 країн, відображених в таблиці під номерами 1-6. В динаміці сума ЗВР всіх країн світу в 2017 в порівнянні з 2016 р. зросла на 7,4%, але ряд країн двадцятки перевищили цей темп зростання. Наприклад, ЗВР Швейцарії виросли на 19,4%, Німеччини – 17,9%, Росії – 14,8%, Індії – 14,1%, Сінгапуру – 13,%, Італії та Великобританії – 11,8% США – 11,2%, Мексики – 8,7%. При цьому лідером зростання, як бачимо, стала Швейцарія.

При розгляді ЗВР важливо зупинитися на їх структурі. Найбільш інерційним компонентом ЗВР в умовах нестабільної світової економічної ситуації стає золото.

Як бачимо за досліджуваний період перша четвірка лідерів залишається незмінно. П'яту сходинку до 2019 року займав Китай, але на початку 2019р. він поступився Росії. Сьому, восьму та дев'яту позиції займають Швейцарія, Японія та Нідерланди відповідно.

Серед ТОП-10 країн з найбільшими золотими резервами в світі в 2019р. в порівнянні з 2000 р. в абсолютних одиницях і за темпами зростання лідирують Росія (+1728,6 т), Китай (+1351,7 т) та Індія (+240,8 т). Незначний приріст відбувся в Японії (+1,72 т) та в Італії (+ 0,04 т). США, Німеччина, Нідерланди, Франція та Швейцарія за цей період зменшили свої золоті запаси: відповідно на 3,54 т, 98,9 т, 299,35 т, 588,6 т, 1379,34 т.

Як бачимо за досліджуваний період перша четвірка лідерів залишається незмінно. П'яту сходинку до 2019 року займав Китай, але на початку 2019 р. він поступився Росії. Сьому, восьму та дев'яту позиції займають Швейцарія, Японія та Нідерланди відповідно.

Таблиця 1

Суми золотовалютних резервів першої двадцятки країн світу за 2013–2017рр., млн.дол. США [6]

Рейтинг країн у 2013 р.		Рейтинг країн у 2014 р.		Рейтинг країн у 2015 р.		Рейтинг країн у 2016 р.		Рейтинг країн у 2017 р.	
Китай	3821000	Китай	3980000	Китай	3217000	Китай	3097658	Китай	3 235 682
Японія	1268000	Японія	1267000	Японія	1261000	Японія	12165199	Японія	1 264 141
Саудівська Аравія	739500	Саудівська Аравія	756100	Саудівська Аравія	660100	Швейцарія	678910	Швейцарія	811 031
Швейцарія	536300	Швейцарія	536300	Швейцарія	545500	Саудівська Аравія	547261	Саудівська Аравія	547 261
Росія	515600	Тайвань	429400	Тайвань	425300	США	405942	США	451 285
Тайвань	414500	Росія	418900	Росія	377800	Росія	377052	Росія	432 731
Бразилія	378300	Бразилія	381000	Індія	370700	Південна Корея	361694	Індія	412 614
Південна Корея	341800	Корея Південна	364800	Південна Корея	368500	Бразилія	370154	Південна Корея	388 805
Гонконг	311200	Гонконг	324000	Бразилія	359400	Індія	364984	Бразилія	373 956
Індія	295000	Індія	309200	Гонконг	341300	Сінгапур	251058	Сінгапур	285 000
Сінгапур	273100	Сінгапур	279700	Сінгапур	262000	Німеччина	171772	Таїланд	202 538
Німеччина	248900	Мексика	200200	Мексика	204100	Мексика	184031	Німеччина	199 983
Франція	198700	Німеччина	198200	Німеччина	192800	Таїланд	177974	Мексика	175 470
Алжир	192500	Алжир	193600	Алжир	155700	Франція	145866	Франція	156 322
Італія	181700	Таїланд	164000	Таїланд	148600	Італія	135133	Італія	151 120
Таїланд	167200	Італія	145500	Франція	143500	Великобританія	134932	Великобританія	150 858
Мексика	167100	Франція	144900	Італія	142200	Алжир		Чехія	147 976
США	150200	США	144600	США	130100	Індонезія	116370	Індонезія	130 215
Малайзія	139400	Малайзія	133400	Туреччина	118300	Польща	114329	Польща	113 267
Лівія	120900	Туреччина	132000	Великобритания	107700	Туреччина		Ізраїль	113 010
Україна (57 місце)	21950	Україна (61 місце)	18370	Україна (72 місце)	13150	Україна (59 місце)	15537	Україна (56 місце)	18 811

Проаналізуємо першу двадцятку країн світу за запасами золотих резервів та визначимо місце України (табл. 2).

Міжнародні резерви України розділені на дві частини: резерви, що знаходяться в веденні Національного банку України, і резерви, що знаходяться у веденні уряду. Незважаючи на такий поділ, в літературі, як правило, при аналізі золотовалютних (міжнародних) резервів розглядається їх загальна величина, без поділу на частини за належністю.

На сайті Міністерства фінансів України є таке визначення міжнародних резервів: «Золотовалютні резерви (скорочено – ЗВР, вони ж – міжнародні валютні резерви, вони ж – офіційні резервні активи) – зовнішні високоліквідні активи, що знаходяться під наглядом держави. Золотовалютні резерви (офіційні резервні активи) розраховуються в доларах США. Резерви можуть використовуватися для здійснення міжнародних розрахунків і платежів, покриття дефіциту платіжного балансу, стабілізації курсу національної валюти на міжнародних ринках, тощо» [10].

Згідно з Положенням про політику управління міжнародними (золотовалютними) резервами України [3], міжнародні резерви складаються з таких активів: монетарне золото; СПЗ; резервна позиція в МВФ; іноземна валюта у вигляді банкнот і монет або кошти на рахунках за кордоном; цінні папери (крім акцій), що оплачуються в резервній валюті; будь-які інші міжнародно визнані резервні активи за умови забезпечення їх надійності та ліквідності.

Для управління міжнародними резервами в Україні законодавчо визначено цілі і принципи управління міжнародними (золотовалютними) резервами України та побудовані інституційні й операційні основи управління ЗВР. Серед нормативно-правових актів основними є: Положення про політику управління міжнародними (золотовалютними) резервами України, Закони України «Про Національний банк України», «Про державне регулювання видобутку виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними» [1–3].

Таблиця 2

Суми золотих запасів першої двадцятки країн світу за 2016–2019 рр., млн.дол. США [7]

Рейтинг країн у 2016 р.			Рейтинг країн у 2017 р.			Рейтинг країн у 2018 р.			Рейтинг країн у 2019 р.		
Країна	**золотий запас, т**	**% золота в ЗВР**	**Країна**	**золотий запас, т**	**% золота в ЗВР**	**Країна**	**золотий запас, т**	**% золота в ЗВР**	**Країна**	**золотий запас, т**	**% золота в ЗВР**
США	8133,46	72,2	США	8133,5	73,8	США	8133,5	73,8	США	8133,46	74,8
Німеччина	3380,98	66,3	Німеччина	3377,9	67,6	Німеччина	3373,6	70,2	Німеччина	3369,7	70,1
Італія	2451,84	64,0	Італія	2451,8	67,2	Італія	2451,8	67,2	Італія	2451,84	66,3
Франція	2435,63	60,1	Франція	2435,8	61,5	Франція	2436	64,9	Франція	2436	60,2
Китай	1762,31	1,8	Китай	1842,6	2,2	Китай	1842,6	2,4	Росія	2113	18,5
Росія	1414,5	13,0	Росія	1615,2	15,2	Росія	1838,8	17,7	Китай	1852,5	2,4
Швейцарія	1040,06	6,0	Швейцарія	1040	5,6	Швейцарія	1040	5,4	Швейцарія	1040,06	5,4
Японія	765,22	2,1	Японія	765,2	2,3	Японія	765,22	2,5	Японія	765,22	2,5
Нідерланди	612,45	54,6	Нідерланди	612,5	62,8	Нідерланди	612,5	66,3	Нідерланди	612,5	65,6
Індія	557,75	5,4	Індія	557,8	5,7	Туреччина	564,8	21,8	Індія	598,6	6,2
Туреччина	515,52	15,7	Тайвань	423,6	3,5	Індія	558,1	5,6	Тайвань	423,63	3,6
Тайвань	423,63	3,3	Португалія	382,5	56,4	Тайвань	423,63	3,7	Португалія	382,51	63,2
Португалія	382,51	67,2	Туреччина	377,1	13,1	Португалія	382,51	61	Казахстан	350,4	46,6
Венесуела	361,02	65,8	Саудівська Аравія	322,9	2,2	Саудівська Аравія	322,9	2,7	Саудівська Аравія	323,1	2,6
Саудівська Аравія	322,9	1,7	Великобританія	310,3	8,5	Великобританія	310,25	8,5	Великобританія	310,25	7,4
Великобританія	310,25	8,2	Ліван	286,8	19,8	Казахстан	301	40,2	Ліван	286,83	21
Ліван	286,83	19,8	Іспанія	281,6	16,5	Ліван	286,83	21,3	Іспанія	281,58	16,4
Іспанія	281,58	17,8	Австрія	280	44,4	Іспанія	281,58	16,9	Австрія	280	49,7
Австрія	279,99	42,9	Казахстан	258,1	32,1	Австрія	280	54	Туреччина	253,5	12,7
Бельгія	227,43	32,2	Бельгія	227,4	35,7	Бельгія	227,43	36,1	Бельгія	227,43	34,8
Україна (52 місце)	27,37	7,0	Україна (53 місце)	25,5	6,0	Україна (51 місце)	25,5	5,6	Україна (53 місце)	24,3	4,8

Станом на кінець квітня 2019 Україна мала резервні активи на суму 20524,72 млн дол. США. Повністю структуру золотовалютних резервів НБУ за даними МВФ наведено на рис. 1.

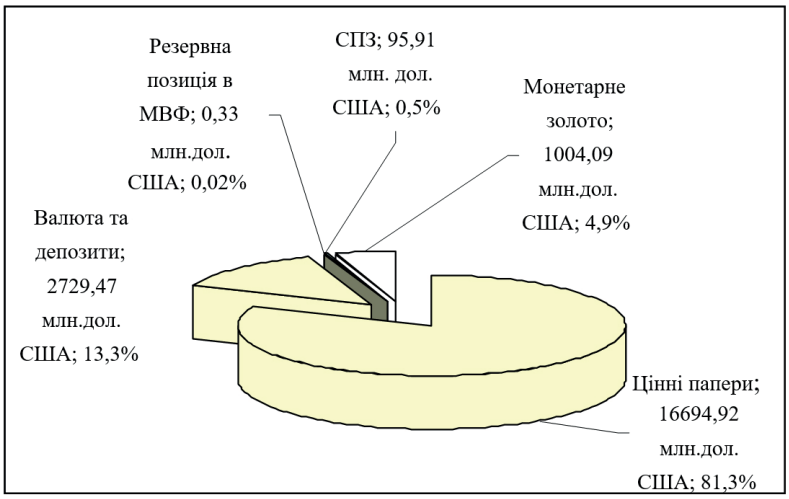


Рис.1 Офіційні міжнародні ЗВР України на 30 квітня 2019 р.(млн. дол США) [10]

Як бачимо з рисунку, левова частка міжнародних резервів України представлена цінними паперами, 1/7 ЗВР – це валюта та депозити, монетарне золото становить лише 1/20 частину, а резервна позиція в МВФ та СПЗ зовсім незначні.

Проаналізуємо динаміку міжнародних резервів України за 2009-2019рр. (рис. 2). З кінця світової фінансової кризи 2008–2009 рр. в динаміці міжнародних резервів України можна спостерігати 2 хвилі:

2009-III кв. 2014 рр. та IV кв. 2014–2019 рр. Не дивлячись на піднесення величини ЗВР у 2018 році, на початку 2019 року відбулось їх зменшення. В цілому за весь досліджуваний період простежується негативна тенденція щодо зниження суми міжнародних резервів України, причому лінійна швидкість їх зменшення становить 1354,7 млн дол. США на рік. Динаміка величини ЗВР України за своєю конфігурацією наближається до поліноміальної кривої (коефіцієнт апроксимації R^2=0,94).

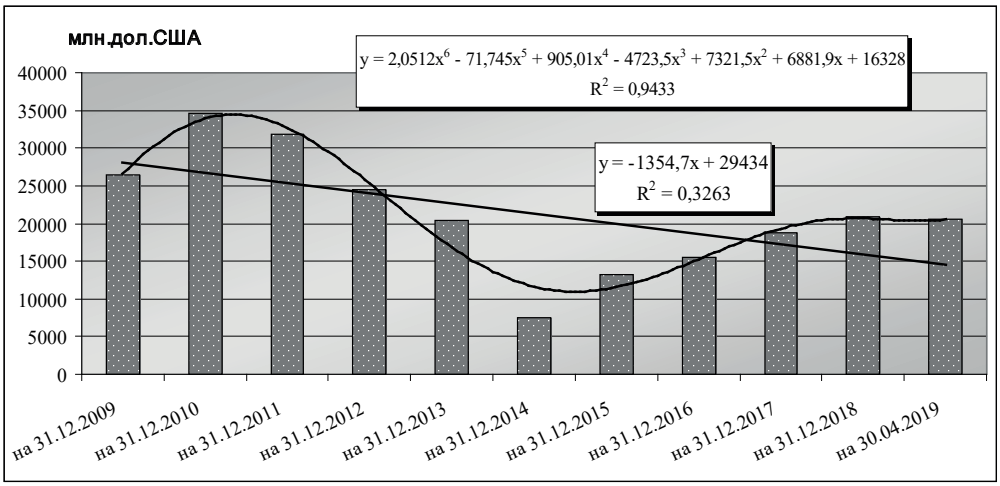


Рис. 2. Динаміка міжнародних резервів України за період 2009-2019рр. (млн дол. США) [10]

Україна в загальносвітовому рейтингу за сумою ЗВР в 2017р. посідає 56 сходинку. Її міжнародні резерви (18811 млн дол. США) в 172 рази менше, ніж ЗВР Китаю. За підсумками 2017 р. Україна покращила свій результат в порівнянні з 2016 р., тоді її ЗВР були рівні 15537 млн дол. США. В 2017 р. частка України в загальносвітовому результаті складає лише 0,16%. Єдине, що може надати оптимізму – це стійке підвищення рейтингу України з 2015 р.: з 72 сходинки наша країна перемістилась на 59 у 2016 р. та зайняла 56 у 2017 р. Це при тому, що з докризового 2013 року ми спостерігали неухильне падіння: з 57 місця у 2013 р. до 61 у 2014 р. та до 72 у 2015 р.

Україна в загальносвітовому рейтингу за сумою ЗВР в 2017 р. посідає 56 сходинку. Її міжнародні резерви (18811 млн дол. США) в 172 рази менше, ніж ЗВР Китаю. За підсумками 2017 р. Україна покращила свій результат в порівнянні з 2016 р., тоді її ЗВР були рівні 15537 млн дол. США. В 2017 р. частка України в загальносвітовому результаті складає лише 0,16%. Єдине, що може надати оптимізму – це стійке підвищення рейтингу України з 2015 р.: з 72 сходинки наша країна перемістилась на 59 у 2016 р. та зайняла 56 у 2017 р. Це при тому, що з докризового 2013 року ми спостерігали неухильне падіння: з 57 місця у 2013 р. до 61 у 2014 р. та до 72 у 2015 р. Якщо порівняти темпи зростання світових ЗВР з темпами зростання ЗВР України можна побачити більш позитивну картину: в 2017р. в порівнянні з 2016 р. обсяг загальносвітових ЗВР зріс на 7,4%, а в Україні це зростання досягло 21%. В тому ж Китаї темп зростання ЗВР за ці роки становив 4,5%, в Росії – 14,8%, в Німеччині та Франції відповідно 8,7% та 7,2%.

Отже є ознаки підвищення обсягів ЗВР України починаючи із 2019 року що відбиває певну стабілізацію економіки нашої країни.

Україна почала формування золотого запасу лише з 2000 року. На початку 2019р. Україна мала 24,3 т золота у державній скарбниці, причому частка золота в золотовалютних резервах склала 4,8%. Якщо порівняти ці показники з аналогічними показниками розвинутих країн, то США – найбагатша держава в світі – має 8133,46 т з часткою золота у золотовалютних резервах 74,8%. В п'ятірку лідерів за запасами золота у державному резерві також входять Німеччина (3369,7 т та 70,1%), Італія (2451,84 т та 66,3%), Франція (2436 т та 60,2 %) та РФ (2113 т та 18,5%).

Обвал економіки, шалені темпи інфляції, масове безробіття, – все це не дозволило нашій країні в 90-х роках минулого сторіччя ставити за мету формування золотого запасу в скарбниці держави.

На початок 2019 р. в рейтингу золотого резерву в абсолютному вимірі Україна займає 53 сходинку серед інших країн світу (табл. 2), маючи золотий запас в 335 разів менший, ніж у світового лідера – США. За часткою золотого запасу в загальних золотовалютних резервах наша країна займає ще нижчу сходинку – 59, що менше відповідного показника Венесуели у 16 разів, яка лідирує в цьому рейтингу внаслідок особливої геополітичної та геоекономічної ситуації (нафтове ембарго США та інші фактори) [7].

Порівняно з США, розвинутими країнами Європи та з РФ, Україна має замалий запас золота в резерві держави.

Висновки і пропозиції. Отже, за різними критеріями оцінки ЗВР ми бачимо різні рейтинги. Китай, що зміг акумулювати майже третину загальносвітових ЗВР, є незаперечним лідером за накопиченими міжнародними резервами. Але за за темпом приросту ЗВР лідирує суто «банківська країна» – Швейцарія.

Розподіл перших 20-ти країн світу за обсягами ЗВР є результатом концентрації левової частки їх у дуже обмеженому колі країн-лідерів. За першими шістьма країнами (Китай, Японія, Швейцарія, Саудівська Аравія, США, Росія) йдуть, переважно, нові індустріальні країни (НІК) – Індія, Південна Корея, Бразилія, Сінгапур, Таїланд, Мексика, Індонезія). Досить компактну групу країн створюють старі високорозвинені країни – Німеччина, Франція, Італія, Велика Британія. Симптоматична поява у двадцятці Чехії, Польщі та країни хай-тек Ізраїлю. Таким чином у світових ЗВР відокремлюються групи (клуби) країн за особливими соціально-економічними типологічними рисами.

Золото у складі золотовалютних резервів держав разом із ЗВР в цілому, як і раніше виконує функції стабілізації національних валют, а також стратегічних фінансових активів, використання яких пов'язується з надзвичайними обставинами як в економічній сфері, так і поза нею.

Просторово-часові зміни частки золота у ЗВР першої 20-ки є результатами дії історичних (генетичних) факторів та традицій, по-перше, по-друге кризових станів, волатильності динаміки економіки тощо. У більшості розвинених країн в ЗВР висока частка золота. Найбільшим власником золотого запасу є США. Американська валютна стратегія традиційно була спрямована на накопичення золота, особливо в умовах, коли долар мав офіційний статус резервної валюти. Це пов'язано з тим, що золото використовується США як спосіб зробити долар більш стабільним. Європа також ще з давніх часів зберігає у золоті більше 50% своїх ЗВР.

Для забезпечення економічної стабільності та реальної незалежності Україні необхідно розробити довгострокову «золоту політику», побудовану на урахуванні національних інтересів, що дозволить пов'язувати в єдине ціле питання внутрішньої та зовнішньої політики. Дослідження слід спрямувати на пошук шляхів підвищення рівня міжнародних резервів та частки золота в них.

Заключний висновок – просторово-часові зміни ЗВР країн світу обумовлені глибинними процесами соціально-економічної конвергенції/дивергенції що потребує подальших досліджень.

Література:

1. Про державне регулювання видобутку виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними: Закон України від 18.11.1997, № 637/97-ВР (в редакції від 28.12.2015). / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/637/97-%D0%B2%D1%80. (дата звернення: 02.07.2019).

2. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999, № 679-XIV (в редакції від 07.02.2019). / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України.* 1999. № 29. Ст.238. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14. (дата звернення: 25.06.2019)

3. Положення про політику управління міжнародними (золотовалютними) резервами України/ Рішення Правління національного банку України від 26.04.2018 № 229-рш. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr229500-18

4. Дзюблюк О. В. Валютна політика: підручник. Київ: Знання, 2007. 422 с.

5. Журавка Ф. О. Механізм реалізації валютної політики в Україні: автореф. дис. …д-ра екон. наук: 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит; Українська академія банківської справи Національного банку України. Суми, 2009. 418 с.

6. Золотовалютные резервы стран мира. URL: https://nonews.co/directory/lists/countries/gold. (дата звернення: 10.06.2019).

7. Золотой запас стран мира. URL: http://gold- silver.com.ua/gold/gold_reserves_of_the_world.html (дата звернення: 11.06.2019).

8. Катасонов В. Ю. Золото в экономике и политике России. Москва, 2009. 286 с.

9. Лупін О. Б. Управління Золотовалютними резервами Національного банку України: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.04.01 – Фінанси, грошовий обіг і кредит; Академії державної податкової служби України. Ірпінь, 2002. 17 с.

10. Офіційний сайт міністерства фінансів України. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/finance/assets// (дата звернення: 17.06.2019).

© Г. В. Разумова

Отримано: 05 серпня 2019 р.

Прорецензовано: 15 серпня 2019 р.

Прийнято до друку: 22 серпня 2019 р.

e-mail: anna.raz888@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-14(42)-11-14

Разумова Г. В. Прогностичний підхід до планування управлінських дій, спрямованих на зміни в регуляторній політиці. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2019. № 14(42). С. 11–14.

УДК 330.4:338.2

JEL-класифікація: E17, E61, O21

Разумова Ганна Вікторівна,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку та маркетингу,
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

ПРОГНОСТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПЛАНУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ДІЙ, СПРЯМОВАНИХ НА ЗМІНИ В РЕГУЛЯТОРНІЙ ПОЛІТИЦІ

Досліджено сутність поняття «управління змінами». Розроблено прогностичний підхід до планування управлінських дій як циклічного процесу планування управлінських дій, спрямованих на зміни в регуляторній політиці. Запропонований підхід базується на поєднанні трендового та кореляційно-регресійного аналізу, дозволяє встановити оптимальні значення, за яких буде досягнуто максимально можливі значення агрегованих індексів розвитку за сферами, й на цій основі розробити завдання в окремій сфері національної економіки та відповідні їм заходи, оцінити прогнозні результати від їхнього впровадження, визначивши причини відхилення фактичної результативності змін від запланованої.

Ключові слова: *регуляторна політика, національна економіка, планування, управління змінами, прогноз, прогнозування.*

Разумова Анна Викторовна,
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов, учета и маркетинга,
ГВУЗ «Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры»

ПРОГНОСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПЛАНИРОВАНИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ИЗМЕНЕНИЯ В РЕГУЛЯТОРНОЙ ПОЛИТИКЕ

Исследована сущность понятия «управление изменениями». Разработан прогностический подход к планированию управленческих действий как циклического процесса планирования управленческих действий, направленных на изменения в регуляторной политике. Предложенный подход базируется на сочетании трендового и корреляционно-регрессионного анализа, позволяет установить оптимальные значения, при которых будет достигнуто максимально возможные значения агрегированных индексов развития по сферам, и на этой основе разработать задачи в отдельной сфере национальной экономики и соответствующие им меры, оценить прогнозные результаты от их внедрение, определив причины отклонения фактической результативности изменений от запланированной.

Ключевые слова: *регуляторная политика, национальная экономика, планирование, управление изменениями, прогноз, прогнозирование.*

Hanna Razumova,
PhD in Economics, Associate Professor at the
Department of Finance, Accounting and Marketing,
SHEI «Prydniprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture»

FORECASTING APPROACH TO PLANNING OF MANAGEMENT ACTIONS AIMED ON CHANGES IN REGULATORY POLICY

The aim of the research is to develop a prognostic approach to planning management actions aimed at changing regulatory policy. The essence and basic approaches to the definition of the «change management» concept are investigated. It is proposed to consider change management in the context of the regulatory policy of national economy development. The role of forecasting in the development of socio-economic processes of the country, individual sectors of the economy, etc. is investigated. A prognostic approach to management planning has been developed as a cyclical management planning process aimed at changes in regulatory policy, as well as the essence of its stages. The proposed approach is based on a combination of trend and correlation-regression analysis and allows to establish the optimal values which will achieve the maximum possible values of aggregated development indices by sectors and to develop on this basis corresponding measures and tasks in a particular area of the national economy. This approach also helps to estimate the implementation of forecast results, identifying the reasons for the deviation of the actual effect of the changes from the planned. It is established that the basis

for planning changes in the regulatory policy of the national economy and the necessary condition for their implementation is the use of optimization. In addition, in the process of optimizing changes in regulatory policy, it is proposed to take into account the differentiation of domains of the national economy depending on the need to accelerate development and changes in regulation, the definition of aggregated indices of development and generalized indices of regulatory policy, as well as the model of dependence between them.

Key words: *regulatory policy, national economy, planning, change management, forecast, forecasting.*

Постановка проблеми. Основою будь-якого розвитку є зміни. Так, процес безперервного розвитку завжди супроводжується безперервними змінами в певній сфері чи ж процесі та явищі. Адже зміни – це невід'ємна та надзвичайно важлива категорія, що властива різноманітним системам. Водночас особливістю змін є їх взаємозв'язок: зміни в одній сфері призводять до певних трансформації в іншій, що і підтверджує їх системність [1].

У сучасних умовах для того, щоб зміни були цілеспрямованими та відповідали поставленим завданням формування ефективної регуляторної політики розвитку національної економіки, необхідним є процес управління ними, адже управління – це функція, властива високоорганізованим системам, що дозволяє забезпечувати їхню структурну цілісність у досягненні мети.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Регуляторна політика є предметом дослідження багатьох науковців та фахівців різних галузей, зокрема Л. Вдовиченко, В. Геєць, А. Глушко, І. Колупаєва, В. Криленко, В. Ляшенко, А. Матвійчук, Н. Осадча, М. Погрібняк, Р. Радейко, О. Шевердіна, Н. Шибаєва, О. Юлдашев та інші. Що стосується управління змінами, то це питання досліджуєно в працях зарубіжних та вітчизняних вчених на таких рівнях : індивідуальному, командному, організаційному (І. Адізес, І. Ансофф, Т. Гвініашвілі, М. Грін, Т. Гринько, Е. Кемерон, О. Савченко, С. Турчін, К. Фрайлінгер та інші).

Однак, на нашу думку, залишається нез'ясованим питання управління змінами регуляторної політики розвитку національної економіки.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є розробка прогностичного підходу до планування управлінських дій, спрямованих на зміни в регуляторній політиці.

Для досягнення мети поставлено такі завдання: дослідити сутність та основні підходи до визначення поняття «управління змінами», враховуючи напрацювання попередніх досліджень, розробити прогностичний підхід до планування управлінських дій, спрямованих на зміни в регуляторній політиці.

Виклад основного матеріалу. Проведене дослідження продемонструвало, що сутність процесу управління змінами в працях науковців розкрито з різних аспектів. Так, Т. Гринько та Т. Гвініашвілі рекомендують визначати поняття «управління змінами» з позицій відомих підходів в управлінні, а саме [2]:

1. Процесний підхід – управління змінами розглядають як процес, у складі якого послідовні взаємопов'язані дії. Отже, управління змінами – це реалізація управлінських функцій, кожна з яких сама є процесом.

2. Системний підхід – управління змінами трактують як механізм побудови сукупності елементів (внутрішніх та зовнішніх), кожен з яких впливає на об'єкт управління та безпосереднє управління.

3. Ситуаційний підхід – управління змінами розглядають із погляду вибору пріоритетних елементів (складових проекту на певному етапі змін) і здійснення першочергового впливу на них.

Дж. Харрінгтон визначає зміни як процес руху від нинішнього стану через перехідний період до бажаного стану [3].

К. Фрайлінгер, розглядаючи управління змінами на підприємстві, зазначає, що це процес, етапами якого є планування, реалізація, контроль, регулювання та координування. Планування передбачає визначення об'єкта змін, формулювання необхідних змін, забезпечення підтримки змін; реалізація змін – експериментальне впровадження; контроль – перевірка результатів реалізації змін, а координування – впровадження перевірених змін [4].

Ми пропонуємо розглядати управління змінами в контексті регуляторної політики розвитку національної економіки.

Водночас планування управлінських дій повинно спиратись на прогнозування, яке дозволяє передбачити перспективи й стан певного явища, об'єкта, системи та процесу в майбутньому.

Так, згідно з Великим тлумачним словником сучасної української мови прогноз визначається як передбачення на основі наявних даних напряму, характеру, особливостей розвитку явищ і процесів у природі та суспільстві [5, с. 1148].

На законодавчому рівні визначено, що «державне прогнозування економічного та соціального розвитку – науково обґрунтоване передбачення напрямів розвитку країни, окремих галузей економіки чи

окремих адміністративно-територіальних одиниць, можливого стану економіки та соціальної сфери в майбутньому, а також альтернативних шляхів і строків досягнення параметрів економічного і соціального розвитку» [6].

Що стосується наукової точки зору, то прогностичні ідеї та теорії існують у різних сферах та галузях не одне століття. Вагомий внесок у розвиток теорії наукового прогнозування вніс у 20-х роках XX сторіччя М. Кондратьєв, який на основі спостереження динаміки певних економічних індикаторів встановив циклічну регулярність фаз зростання та спадання економіки з характерним періодом цих довгострокових коливань близько 50 років. Ця циклічність відома як «Цикли Кондратьєва», або К-хвилі чи К-цикли.

Дослідження, що спрямовані на вдосконалення системи прогнозування розвитку соціально-економічних процесів, не зупиняються й сьогодні. Трансформаційні процеси в кожній країні обумовлюють необхідність пристосування до нових вимог, врахування змін, пошуку та обґрунтування вибору напрямків розвитку тощо.

Отже, прогнозування дозволяє обґрунтувати прийняття рішень і попередити або мінімізувати небажані результати в прогнозованому періоді. Водночас необхідним є використання економіко-математичних методів та моделей.

На рис. 1 представлено цикл планування управлінських дій у рамках прогностичного підходу. Запропонований підхід охоплює низку етапів, що дозволяють здійснити:

– прогнозування, оптимізацію та встановлення обмежень граничної доцільності зростання (зменшення) узагальнювальних індексів регуляторної політики за сферами національної економіки;

– обмеження можливостей зростання значень показників;

– визначити завдання в окремій сфері національної економіки;

– спрогнозувати та оцінити результативність їх впровадження;

– проконтролювати їх виконання, визначивши причини відхилення фактичної результативності змін від прогнозної.

Отже, цикл планування та реалізації управлінських дій має містити етапи, які дозволять визначити завдання в окремій сфері національної економіки, розробити заходи, спрямовані на виконання поставлених завдань, оцінити прогнозні результати їхнього впровадження, впровадити розроблені заходи, а також проконтролювати їх виконання.

Рис. 1. Прогностичний підхід до планування управлінських дій, спрямованих на зміни в регуляторній політиці

Джерело: авторська побудова

Крім того, управлінські дії необхідно обирати залежно від того, до якого сектору належить окрема сфера національної економіки.

Секторальний розподіл сфер національної економіки в рамках управління змінами регуляторної політики представлено в попередніх дослідженнях. Так, було визначено, що зонування тривимірної матриці управління змінами регуляторної політики дозволяє розподілити сфери національної економіки за секторами, а також дає змогу визначити характер, спрямування та орієнтацію подальших управлінських дій для кожної конкретної сфери. Сектори матриці виокремлюють залежно від співвідношення між собою зон тривимірної матриці за різними параметрами [7].

Як зазначено на рис. 1, прогнозування значень індексів розвитку та регуляторної політики необхідно здійснювати на основі поєднання трендового та кореляційного аналізу.

Кореляційний аналіз дозволить виявити залежність між зведеним за сферами агрегованим індексом розвитку та зведеним за сферами узагальнювальним індексом регуляторної політики. Трендовий аналіз – аналіз, що побудовано на основі трендових моделей, тобто кривих зростання, і містить два елементи: точковий та інтервальний прогнози. На основі точкового прогнозу встановлюється єдине значення показника. Проте точний збіг фактичних даних в майбутньому та прогностичних точкових оцінок малоймовірний, тому точковий прогноз повинен бути доповнений двосторонніми межами, тобто зазначенням довірчого інтервалу значень (інтервальний прогноз). Інтервальний прогноз на базі трендових моделей здійснюють шляхом розрахунку довірчого інтервалу.

Основою планування змін у регуляторній політиці розвитку національної економіки та необхідною умовою їх проведення є використання оптимізації. У процесі оптимізації змін у регуляторній політиці ми пропонуємо врахувати диференціацію сфер національної економіки залежно від необхідності прискорення розвитку та змін у регулюванні, визначення зведених за сферами агрегованих індексів розвитку та узагальнювальних індексів регуляторної політики, а також модель залежності між ними.

Висновок. Запропонований прогностичний підхід до планування управлінських дій як циклічного процесу планування управлінських дій, спрямованих на зміни в регуляторній політиці, на відміну від інших, базується на поєднанні трендового та кореляційно-регресійного аналізу. Такий підхід дозволяє встановити оптимальні значення, за яких буде досягнуто максимально можливі значення агрегованих індексів розвитку за сферами, й на цій основі розробити завдання в окремій сфері національної економіки та відповідні заходи, оцінити прогнозні результати їхнього впровадження, визначивши причини відхилення фактичної результативності змін від запланованої.

У наступних дослідженнях плануємо дослідити процес оцінки результативності змін в регуляторній політиці розвитку національної економіки.

Література:

1. Святохо Н. В. Изменения как феномен бытия: сущность и классификация. *Символ науки.* 2016. № 7–1. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/izmeneniya-kak-fenomen-bytiya-suschnost-i-klassifikatsiya.

2. Гринько Т. В., Гвініашвілі Т. З. Економічна сутність та етапи управління змінами на підприємствах «Экономика и менеджмент – 2013: перспективы интеграции и инновационного развития». Коллективная монографія. URL: http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/monography/17_Grynko.htm.

3. Харрингтон Дж. Совершенство управления изменениями. Москва: Стандарты и качество, 2008. 132 с.

4. Фрайлингер К., Фишер И. Управление изменениями в организации. Как успешно провести преобразования. СПб.: Книжная палата, 2002. 74 с.

5. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.). Київ; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. VIII. 1728 с.

6. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України Закон України. Відомості Верховної Ради України: URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1602-14.

7. Разумова Г. В. Секторальний розподіл сфер національної економіки в рамках управління змінами регуляторної політики. *Modern Economics*. 2019. № 15 (2019). С. 166-174. DOI: https://doi.org/10.31521/modecon.V15(2019)-24.

8. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: Закон України. Відомості Верховної Ради України: URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1160-15.

9. Геєць В. М., Шинкарук Л. В., Артьомова Т. І. та ін. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія. Київ: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2011. 696 с.

10. OECD Regulatory Policy Outlook 2018, OECD Publishing, Paris, 2018. DOI: https://doi.org/10.1787/9789264303072-en.

© О. М. Рибицька, М. І. Бублик, А. О. Карп'як

Отримано: 07 липня 2019 р.

Прорецензовано: 01 серпня 2019 р.

Прийнято до друку: 12 серпня 2019 р.

e-mail: olga.rybytska@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-14(42)-15-20

Рибицька О. М., Бублик М. І., Карп'як А. О. Проблеми рейтингового позиціювання як фактору впливу на конкурентоспроможність закладів вищої освіти в умовах міжнародних економічних відносин. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2019. № 14(42). С. 15–20.

УДК 658.009.12: 378:001.895:37.014

JEL: N3; N4; I2; F5; F6; P5

Рибицька Ольга Мар'янівна,
кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри вищої математики,
Бублик Мирослава Іванівна,
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Карп'як Анастасія Орестівна,
аспірантка кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ РЕЙТИНГОВОГО ПОЗИЦІЮВАННЯ ЯК ФАКТОРУ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Досліджено комплексні критерії, індикатори та відповідні вагові коефіцієнти впливу на інтегровані рейтингові бали закладів вищої освіти України у світових та вітчизняних рейтингах. Акцентовано увагу на їх недосконалості. Обґрунтовано припущення, що інтелектуальні та матеріальні витрати на участь у різноманітних рейтингуваннях є доцільними та економічно обґрунтованими лише у випадку відповідності між рейтинговою позицією та рівнем котирування ЗВО серед абітурієнтів.

Сформульовано принцип підпорядкування стратегії розвитку ЗВО ключовій меті. Запропоновано в якості пріоритетного критерію застосовувати рівень підготовки абітурієнтів (середній бал ЗНО) під час зарахування на контракт.

Ключові слова: *конкурентоспроможність; людський капітал; національна економіка, вища освіта, рейтингування, стратегія розвитку, міжнародні економічні відносини.*

Рыбыцька Ольга Марьяновна,
кандидат физико-математических наук, доцент,
доцент кафедры высшей математики,
Бублык Мирослава Ивановна,
доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры менеджмента и международного предпринимательств,
Карпяк Анастасия Орестовна,
аспирантка кафедры менеджмента и международного предпринимательства,
Национальный университет «Львовская политехника»

ПРОБЛЕМЫ РЕЙТИНГОВОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ, КАК ФАКТОРА ВЛИЯНИЯНА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Исследованы комплексные критерии, индикаторы и соответствующие весовые коэффициенты влияния на интегрированные рейтинговые баллы высших учебных заведений Украины в мировых и отечественных рейтингах. Обоснованно предположение, что интеллектуальные и материальные затраты на участие в различных рейтингования являются целесообразными и экономически обоснованными только в случае соответствия между рейтинговой позицией и уровнем котировки ЗВО между абитуриентами.

Сформулирован принцип подчинения стратегии развития высших учебных учреждений основной цели. Предложено в качестве приоритетной цели выбирать уровень подготовки (средний балл ВНО) абитуриентов при зачислении на контракт.

Ключевые слова: *конкурентоспособность; человеческий капитал; национальная экономика, высшее образование, рейтингирование, стратегия развития, международные экономические отношения.*

ISSN 2311-5149

Olga Rybytska,
PhD, Associate Professor at the Department of Higher Mathematics
Myroslava Bublyk,
Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor at the Management and International Business Department
Anastasiya Karpyak,
Postgraduate student at the Management and International Business Department
Lviv Polytechnic National University

RATING POSITIONS AS AN INFLUENCE FACTOR ON COMPETITIVENESS OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN THE CONDITIONS OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

The positions of higher education institutions (HEI) of Ukraine in the world and national ratings are considered. The complex criteria, indicators and their respective weighting factors for the integrated rating point are investigated. The imperfections of the principles of formation of existing world and national ratings are revealed. Reasons for low positions of Ukrainian HEI in world rankings are detected.

The components of complex criteria are analyzed, among which the main focus is on a group of economic indicators. It is proved that key indices are directly related to the level of the country's economy as a whole, the volume of private and state orders for scientific and technical developments, and the level of integration of scientific and pedagogical workers in world scientific processes.

On the basis of the analysis of indices and complex criteria of domestic ratings TOP 200 Ukraine and the Consolidated Rating, a conclusion has been drawn that there is a discrepancy between the HEI positions in domestic ratings and their competitiveness. The authors make an assumption that the intellectual and material costs involved in various rating activities are feasible and economically justified only if there is a match between the rating position and the level of quotation of the HEI among the entrants.

The principle of subordination the strategy for the HEI development as a key objective, which must be significantly different from achieving the highest possible position in existing ratings, is formulated. The selection of an increase in the number of high-level entrants who are ready to receive education in a certain institution of education for the funds of individuals or legal entities is proposed as a priority objective. The choice in favor of a particular institution of education of the most talented and best trained youth should be the main strategic goal of the educational institution.

In order to influence the rating positions of the HEI competitiveness in the formation of integrated rating criteria, it is proposed to include the number of indices: the index of the level of comfort of the educational process, namely: the level of provision with hostels, libraries and high-quality auditor, the index of quality of distance information support of the educational process, the index of quality of communication processes «teacher- student», the index of the assessment of employers and graduates of the level of training specialists. It is proposed to apply the theory of fuzzy sets and fuzzy logic in the basis of the methodology taking into account these qualitative indicators.

Key words: *competitiveness; human capital; national economy, higher education, rating, development strategy, international economic relations.*

Постановка проблеми. Стрімке посилення продуктивності науки, перетворення наукових знань у продукт, який має товарну ціну і приносить прибуток під час його споживання, є характерною рисою нашого тисячоліття і з часом тільки зростатиме. Наукові, а також різноманітні фахові середовища кожної країни формує її система освіти, тому першочерговим завданням управлінської політики та рішень повинне бути розроблення та впровадження стратегії розвитку якісної системи освіти.

Сьогодні стратегії розвитку українських ЗВО дедалі більше орієнтовані на забезпечення зростання рейтингової позиції ЗВО в міжнародних та вітчизняних рейтингах, а саме: The Times Higher Education World University Ranking, QS Top University, Transparent Ranking, Webometrics, UniRank, ТОП-200 Україна, Консолідований рейтинг тощо. Проте висока рейтингова позиція не може ставати самоціллю. Основним завданням кожного ЗВО була і повинна залишатись висока якість підготовки фахівців. Очевидно, для досягнення цієї мети необхідна наявність трьох основних складових навчального процесу: якісний науково-педагогічний склад, високий рівень підготовки зарахованих на навчання студентів та належний рівень матеріального та інформаційного забезпечення навчального процесу.

Дослідження взаємозв'язку між рейтинговою позицією ЗВО та рейтингом абітурієнта (за балом ЗНО) набуває особливої актуальності в умовах розвитку міжнародних економічних зв'язків та глобалізації освітніх послуг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізу та критиці методології побудови наймасштабніших світових рейтингів, як-от ARWU, QS, THE, присвячені праці М. І. Бублик [1], Л. П. Валенкевич [2], Д. Ділла, А. В. Кінчарової, С. Лю, К. Тофальсіс та інших. До основних напрямів критики тут належать встановлення сутності критеріїв, визначення їх номенклатури, способи встановлення вагових коефіцієнтів як комплексних критеріїв, так і індексів, які їх формують. Проте недостатнім є аналіз впливу рейтин-

гової позиції ЗВО на вибір абітурієнтами певного закладу освіти. Створюється враження, що рейтинги існують для задоволення амбіцій університетів. Залишається незрозумілою мета рейтингування, а також споживча вартість цього дороговартісного та трудоємного продукту, а також сам кінцевий споживач.

Мета та завдання дослідження. Метою пропонованого дослідження є аналіз впливу практики рейтингування закладів вищої освіти України на підвищення якості їх освітньої діяльності. Завданням є формування рекомендацій щодо залучення в перелік комплексних критеріїв таких показників, як-от індекс рівня забезпечення комфортності навчального процесу, а саме: обсяг та стан гуртожитків, бібліотек та авдиторного фонду, якість дистанційної інформаційної підтримки навчального процесу, якість комунікаційних процесів «викладач-студент», індекс оцінки роботодавцями та випускниками рівня підготовки фахівців. Адекватність рейтингової позиції та котирування ЗВО між абітурієнтами обґрунтує доцільність витрачених зусиль для участі в різноманітних рейтингуваннях. Методологією врахування цих якісних показників запропоновано теорію нечітких множин та нечіткої логіки.

Виклад основного матеріалу. Аналізування даних The Global Competitiveness Index 4.0 2018 (Rankings-індекси) індекс глобальної конкурентостпроможності (GCI) та індекс перших 50 країн у рейтингу національних освіт є взаємозалежними [3].

Зауважимо, що в країнах, де індекс системи вищої освіти значно випереджає GCI, 2018 року спостерігаємо ріст останнього, незважаючи на різноманітні несприятливі умови зовнішнього та внутрішнього характеру. Так Україна піднялась у рейтингу GCI на 6 позицій порівняно з 2017 роком.

Одним із вагомих факторів впливу на вибір абітурієнта на сьогодні прийнято вважати позиціювання навчального закладу в рейтингах. На жаль, зарахування наших університетів хоча б у 100 світових лідерів є на сьогодні надважким завданням. Причинами є суттєве відставання рівня розвитку економіки України від рівня освіти. Згідно з даними, оприлюдненими на Всесвітньому форумі в Давосі 2018 року в рейтингу систем вищої освіти Україна посіла 36 позицію в той час, коли в рейтингу індексу глобальної конкурентоспроможності – лише 83. Такого великого розриву в 47 позицій не спостерігається в жодній із близько 140 рейтингованих країн. Результат – хронічне недофінансування вищої освіти, низький рівень замовлень на наукові розробки реального сектору економіки, низький рівень впровадження новітніх технологій у державне управління.

У світових рейтингах високий коефіцієнт має категорія «міжнародна репутація». Її рівень встановлюють експерти, які, на жаль, мають обмежені можливості ознайомлення з надбаннями українських вчених у зв'язку із надзвичайно обмеженими фінансовими можливостями фізичної присутності останніх. Проте позиція 500+ чи 1000+ у рейтингах Transparent Ranking, Webometrics, UniRank, QS Top University чи The Times Higher не є вагомим аргументом вибору на їх користь для абітурієнта, який має бажання та можливість навчатись в університетах з рейтингом 1+ або навіть 100+.

Тому автори вважають за потрібне зосередитись на аналізі українських рейтингів. Спершу потрібно визначити мету досягнення високих рейтингових показників. Можна припустити, що це – залучення якомога більшої кількості добре підготовлених студентів на навчання за кошти фізичних осіб. Відсоток таких студентів зростає (у 2015/16 н.р. – 51,0%, у 2018/19 н.р. – 55,4%).

Маркетинг закладів вищої освіти широко застосовує такі рейтинги: ТОП-200 Україна та Консолідований рейтинг. Останній отримують простим сумуванням позиції в рейтингу ТОП- 200 Україна, а також позицій у рейтингу Scopus та Бал ЗНО на контракт. Стратегія швидкого підвищення рейтингової позиції унівнрситету стимулює активну наукову діяльність НПП, що неодмінно сприяє росту професіоналізму останніх. Проте викладачам залишається значно менше часу та енергії для виконання своїх обов'язків. Сьогодні підготовка публікації в Україні вимагає від авторів затрат часу не лише на дослідження, але й на створення повноцінного англомовного макету. За такої обставини виникає ще й негативний моральний аспект. Перекладачі, набирачі та макетувальники (або ж ті, хто це все оплачує) часто стають «співавторами» публікацій.

Виконавцем проекту «Визначення рейтингів кращих 200 вищих навчальних закладів України» стала кафедра ЮНЕСКО «Вища технічна освіта, прикладний системний аналіз та інформатика» (Україна). За такої умови методика визначення рейтингів університетів України полягає ось у чому.

Загальний індекс рейтингової оцінки $I_з$ є інтегральним і визначається трьома комплексними критеріями (індексами):

$$I_з = I_{нп} + I_н + I_{мв},$$

де $I_{нп}$ – індекс якості науково-педагогічного потенціалу, значення якого змінюються в діапазоні [0 – 50] %; $I_н$ – індекс якості навчання (діапазон [0 – 30] %); $I_{мв}$ – індекс міжнародного визнання (діапазон [0 – 20] %).

Кожен комплексний критерій визначається групою індикаторів, перелік яких із відповідними ваговими коефіцієнтами наведений у таблиці [4]:

Критерії	№	Індикатори	Вагові коефіцієнти
Якість науково-педагогічного потенціалу	1	Кількість штатних співробітників, обраних академіками НАН України	27,5
	2	Кількість штатних співробітників, обраних член-кореспондентами НАН України	13,5
	3	Кількість професорів серед штатних співробітників ЗВО	2,5
	4	Кількість доцентів серед штатних співробітників ЗВО	0,6
	5	Кількість докторів наук серед штатних співробітників ЗВО	2,6
	6	Кількість кандидатів наук серед штатних співробітників ЗВО	0,5
	7	Кількість штатних співробітників, нагороджених Державною премією в області науки і техніки або Державною премією ім. Т. Шевченка	2,8
Якість навчання	8	Кількість студентів, переможців та призерів міжнародних олімпіад (конкурсів)	7,5
	9	Кількість студентів, переможців та призерів загальноукраїнських олімпіад (конкурсів)	1,5
	10	Співвідношеня кількості магістрів до кількості бакалаврів і спеціалістів	7,0
	11	Масштаб ЗВО	14,0
Міжнародне визнання	12	Кількість іноземних студентів	1,0
	13	Членство навчального закладу в Європейськів асоціації університетів	7,0
	14	Членство навчального закладу у Великій хартії університетів	6,0
	15	Членство навчального закладу у Євразійській асоціації університетів	3,0
	16	Членство навчального закладу в мережі університетів країн Черноморського регіону	3,0

Із поданої таблиці можна зробити такі висновки:

• Найвищими ваговими коефіцієнтами володіють індикатори *Кількість штатних співробітників, обраних академіками НАН України, Масштаб ЗВО та Кількість штатних співробітників, обраних член-кореспондентами НАН України*.

Зважаючи на те, що всі індикатори та критерії були зведені до нормованої форми в такий спосіб, щоб вони змінювалися в діапазоні [0-100], можна зробити висновок, що університети, які залучають до роботи молодих викладачів з цінним досвідом роботи в різноманітних галузях економіки, але без наукових титулів, свідомо занижують свій рейтинг.

Незрозумілим з огляду на якість навчання є індикатор *Масштаб ЗВО*. Значення цього індикатора обчислюють згідно з формулою

$$I_{11} = \frac{P}{P_c},$$

де P – загальна кількість студентів ЗВО, P_c – середня, на один навчальний заклад, кількість студентів для досліджуваної групи. Проте його ваговий коефіцієнт є вдвічі вищим за восьмий індикатор – *Кількість студентів, переможців та призерів міжнародних олімпіад* (конкурсів) та *Кількість студентів, переможців та призерів загальноукраїнських олімпіад* (конкурсів). У результаті отримуємо, що кількість значно важливіша за якість.

• Індикатор I_{10} (*Співвідношеня кількості магістрів до кількості бакалаврів і спеціалістів*) з ваговим коефіцієнтом 7,0 також не витримує критики. Його величину обчислюють згідно з формулою

$$I_{10} = \gamma \frac{M}{B + C},$$

де M – кількість студентів ЗВО, які отримали диплом магістра; B – кількість студентів ЗВО, які отримали диплом бакалавра; C – кількість студентів ЗВО, які отримали диплом спеціаліста; γ – коефіцієнт масштабування, що використовують для приведення зміни індикатора I_{10} до діапазону [0 – 100].

Це означає, що, маючи намір збільшити його значення, потрібно зараховувати до магістратури всіх бажаючих. Цей показник можна також покращити шляхом зменшення набору бакалаврів або жорсткішою політикою щодо відрахувань студентів за погану успішність. Проте це стане причиною зниження індикатора *масштаб ЗВО* з вищим ваговим коефіцієнтом.

• Індикатор I_7 (*Кількість штатних співробітників, нагороджених Державною премією в області науки і техніки або Державною премією ім. Т. Шевченка)* фактично «працює» на один університет. Простим підрахунком можна отримати такі цифри: якщо в університеті *X* працевлаштовано найбільшу кількість лауреатів вказаних премій, то згідно з умовами нормування відповідному індикатору присвоюється значення 100. Зважаючи на ваговий коефіцієнт, отримуємо 2,8 бала до загальної суми. Такий підхід передбачає, що університет, залучивши найбільшу кількість академіків, членів кореспондентів і лауреа-

тів вказаних премій із нульовими значеннями всіх інших індикаторів буде перебувати в трійці лідерів із значенням інтегрального показника

$$I_з = I_{нп} + I_н + I_{мв} = 27,5 + 13,5 + 2,8 + 0 + ... + 0 = 43,8$$

• Індикатор *Міжнародне визнання* погано корелюється з позиціями в міжнародних рейтингах (рис.1). Збіг спостерігаємо лише в КПІ ім. І. Сікорського та НУ «Львівська політехніка». Дивним є той факт, що ряд університетів із високим рейтингом міжнародного визнання у ТОП-200 Україна взагалі не представлені в жодному міжнародному рейтингу.

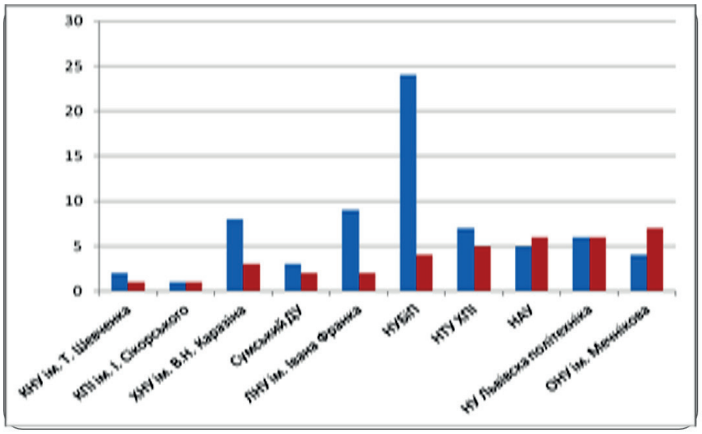


Рис. 1. Рейтингова позиція в ТОП-200 Україна індикатора міжнародного визнання та за середньою сумою позицій у світових рейтингах, складено на основі [4]

Деякі недоліки було частково усунено шляхом адаптації методики проекту «Топ – 200 Україна» до змін у системі вищої освіти. Усього для формування зазначених індексів, починаючи з 2015/2016 навчального року використовували 24 індикатори прямого виміру з сумарною вагою 80%, показник інформаційних ресурсів – 5% і експертне оцінювання з ваговим коефіцієнтом 15%. Також для оцінювання міжнародного визнання додатково враховували участь у європейських програмах «Горизонт 2020», Seventh Framework Programme, TEMPUS, Erasmus+. Враховуючи рекомендації Лісабонського форуму IREG-8 та гостру потребу України здійснювати високотехнологічний, інноваційний розвиток своєї економіки, Оргкомітет Національного академічного рейтингу для ранжування ЗВО у 2015/2016 році додатково ввів критерій *«Інноваційна діяльність університетів»*.

Наше дослідження дозволяє стверджувати, що вибір абітурієнтів не є значною мірою обумовленим позиціями університету в міжнародних чи вітчизняних рейтингах (рис.2). Так, першим у рейтингу за рівнем балу ЗНО на контракт є Український Католицький Університет (182 позиція у рейтингу ТОП-200 Україна), другим – Національний університет «Києво-Могилянська академія» (12 рейтингова позиція у ТОП – 200), третє місце у КНУ ім. Шевченка (2 місце в ТОП – 200) і лише 9 та 10 у КПІ ім. І Сікорського та ХНУ ім. В.Н. Каразіна (1 та 3 позиція у ТОП-200 відповідно) тощо.

Рис. 2. Рейтингові позиції першої 20-ки ЗВО України за інтегральним показником «ТОП-200 Україна» та за показником «Бал ЗНО на контракт», складено на основі [4]

Отже, маркетинг ВНЗ на думку авторів не повинен зосереджуватись на шляхах підвищення позицій у недосконалих на сьогодні рейтингах. Підтвердженням цієї думки є ініціювання і проведення в Болонському університеті чергової глобальної конференції Міжнародної експертної групи в галузі рейтингування і ранжування вузів (травень 2019 р.) «Академічні рейтинги: виклики і проблеми для вищої освіти».

Висновки. Автори довели, що підходи до рейтингування, які існують сьогодні, є тенденційними. Наслідком цього є невідповідність рейтингової позиції та попиту на освітні послуги навчального закладу. Обґрунтовано, що участь у різноманітних рейтингуваннях є доцільними та економічно обґрунтованими лише у випадку відповідності між рейтинговою позицією та рівнем котирування ЗВО між абітурієнтами.

У статті сформульовано принцип підпорядкування стратегії розвитку ЗВО ключовій меті: підвищення кількості абітурієнтів з високим рівнем підготовки, які навчаються в певному закладі освіти за кошти фізичних чи юридичних осіб.

Із метою відображення в рейтингових позиціях конкурентоспроможності закладів вищої освіти запропоновано залучити індекс рівня забезпечення комфортності навчального процесу, а саме: рівень забезпечення гуртожитками, бібліотеками та якісним авдиторним фондом, індекс якості дистанційної інформаційної підтримки навчального процесу, індекс якості комунікаційних процесів «викладач-студент», індекс оцінки роботодавцями та випускниками рівня підготовки фахівців. Методологією врахування цих якісних показників запропоновано теорію нечітких множин та нечіткої логіки [5–6]. Такий підхід дозволив би агрегувати статистичні дані та знання про університет.

Література:

1. Bublyk M. I., Petryshyn N., Duliaba N. Innovation structure of priority directions of development of Ukrainian higher education institutions (Monogr. paragr.). *Professional competency of modern specialist: means of formation, development and improvement:* : Monogr. Warsaw, Poland: BMT Eridia Sp. z o.o., 2018. 424 p. P. 365–382.

2. Валенкевич Л. П., Фінкільштейн О. В. Аналіз сучасних рейтингів вищих навчальних закладів як інструменту оцінки якості вищої освіти. *Теорія та практика державного управління*. 2013. Вип. 3. С. 156–163. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2013_3_24.

3. The Global Competitiveness Report 2018. *Klaus Scwab, World Economic Forum*//http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf

4. Університетські рейтинги «ТОП 200 Україна» 2006. URL: http://www.euroosvita.net/index.php/?category=28&id=348.

5. Bublyk M. I., Rybytska O., Karpiak A., Matseliukh Y. Structuring the fuzzy knowledge base of the IT industry impact factors. *Computer sciences and information technologies : Proceedings of the 2018 IEEE 13th International Scientific and Technical Conference on Computer Sciences and Information Technologies* (CSIT 2018), (Lviv, Ukraine, September, 11–14, 2018). Lviv: Publishing House of Lviv Polytechnic National University, 2018. P. 21–24.

6. Bublyk M. I., Karpiak A. O., Rybytska O. M. The perspectives of IT-industry development in Ukraine on the basis of data analysis of the world economic forum. *Innovative management: theoretical, methodical, and applied grounds* : Monograph. Prague: Prague Institute for Qualification Enhancement. 2018. P. 115–127.

© А. Ю. Семеног

Отримано: 23 серпня 2019 р.

Прорецензовано: 29 серпня 2019 р.

Прийнято до друку: 31 серпня 2019 р.

e-mail: a.semenoh@uabs.sumdu.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-14(42)-21-26

Семеног А. Ю. Концептуальні засади розвитку цифрових платформ в умовах формування цифрової економіки. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2019. № 14(42). С. 21–26.

УДК 334.72

JEL-класифікація: L86, L22, F23

Семеног Андрій Юрійович,
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумський державний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВИХ ПЛАТФОРМ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено сутність, види та способи монетизації цифрових платформ в умовах формування цифрової економіки. Проаналізовано основні підходи до класифікації моделей цифрових платформ, наведено їх порівняльну характеристику. Наголошено на основних функціях цифрових платформ. Визначено, що метою існування цифрових платформ є мобілізація людей для спільної участі, створення нової цінності та отримання доходів від цих процесів – монетизації. Представлено найбільш популярні способи монетизації та комбінації вибору суб'єктів для сплати за послуги цифрової платформи.

Ключові слова: *цифрова платформа, цифрова економіка, економіка платформ, монетизація платформ, моделі цифрових платформ.*

Семеног Андрей Юрьевич,
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования
Сумской государственный университет

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье исследована сущность, виды и способы монетизации цифровых платформ в условиях формирования цифровой экономики. Проанализированы основные подходы к классификации моделей цифровых платформ, приведена их сравнительная характеристика. Отмечены основные функции цифровых платформ. Определено, что целью существования цифровых платформ является мобилизация людей для совместного участия, создания новой ценности и получение доходов от этих процессов – монетизации. Представлены наиболее популярные способы монетизации и комбинации выбора субъектов для оплаты услуг цифровой платформы.

Ключевые слова: *цифровая платформа, цифровая экономика, экономика платформ, монетизация платформ, модели цифровых платформ.*

Andrii Semenog,
PhD in Economics, Assistant Professor, Associate Professor at the Department of Finance, Banking, and Insurance
Sumy State University

CONCEPTUAL BASIS FOR DIGITAL PLATFORMS DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF DIGITAL ECONOMY FORMATION

The article deals with the essence, types and ways of monetization of digital platforms in the conditions of digital economy formation. It is stated that the digital platform is a digital economy company that provides digital space for value creation by users, relying on the use of modern software, data analysis algorithms and network effects. The basic approaches to the classification of digital platforms models are analyzed. The comparative characteristics of the main types of platforms are also presented, among them transactional, innovative, integration and investment platforms.

It is determined that the purpose of digital platforms is to mobilize people for joint participation, to create added value and to generate revenue from these processes in the form of additional value part appropriation created by platforms for the client – monetization. The most popular monetization methods are presented. They include transaction fees, access fees, advanced access fees, and advanced patronage fees. It is noted that, digital platforms choose a subject to pay according to the differences between the users of the platform, their material and social status, the motivation to connect to the platform, the incentives and the potential amount of value they can receive from the platform. In general, there are four combinations to choose subjects to pay for digital platform services: all users are charged; some users pay full costs, and some receive preferential terms; almost all users are charged, star rating users receive preferential terms; almost all users are charged, and users who are very price-sensitive receive preferential terms.

Also, it is emphasized that digital platforms, while saving on the lack of large production capacity and using algorithms to analyze customer preferences and desires, pose serious risks to the existence of classic businesses and companies, limiting competition, especially for small and medium-sized enterprises.

Key words: *digital platform, digital economy, platform economy, platform monetization, digital platform models.*

Постановка проблеми. Поява «цифрових платформ» як нової форми «програмованого бізнесу», що надає продавцям і споживачам майданчик для створення цінностей і обміну ними за відсутності виробничих активів, визначила новий напрям наукових досліджень у розвитку теорії цифрової економіки. Стрімкий розвиток компаній, що є цифровими платформами, сприяв усвідомленню кардинальних змін у формах бізнесу, роботи, соціалізації, створення цінності та механізмів конкуренції за прибуток в економіці. Змінюючи традиційні підходи до створення додаткової вартості, цифрові платформи сформували нову реальність взаємодії економічних суб'єктів, що зумовлює актуальність теоретичного обґрунтування їх сутності, видів, ролі та значення для економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання появи та особливостей функціювання цифрових платформ в економічному житті країни знайшли відображення переважно у працях зарубіжних науковців: С. Вілврайта (S. C. Wheelwright), К. Кларка (K. B. Clark), Ж-Ч. Роше (J-Ch. Rochet), Ж. Тіроль (J. Tirole), А. Асадулаха (A. Asadullah), І. Фаіка (I. Faik), А. Канканхалі (A. Kankanhalli), Т. Айзенмана (Th. Eisenmann), Г. Паркера (G. Parker), М. Альстина (M. Alstyne), Л. Мейера (L. Meyer), Е. Казана (E. Kazan), Ч. Тана (C. Tan), Е. Ліма, (E. Lim), К. Бодро (K. J. Boudreau), К. Лакхані (K. Lakhani), М. Вальстайна (M. Van Alstyne), П. Еванса (P. C. Evans), А. Гавера (A. Gawer), М. Андрессена (M. Andreessen), М. Кенні (M. Kenney), Дж. Зісмана (J. Zysman). Також активні дослідження проводять колективи авторів, що представляють Європейську комісію, Європейський парламент, Світовий Економічний Форум та Глобальний центр трансформації цифрового бізнесу.

Мета і завдання дослідження полягає у визначенні сутності, видів та способів монетизації цифрових платформ в умовах формування цифрової економіки.

Виклад основного матеріалу. Проведений аналіз праць дозволив зробити висновок про відсутність усталених підходів до трактування поняття «цифрової платформи» в науковій літературі. Так, уперше термін «платформа» вжито в роботі з планування та реалізації продукції С. Вілврайта (S. C. Wheelwright) та К. Кларка (K. B. Clark). Науковці запропонували використання терміну «платформенний продукт» для опису нового покоління товарів та послуг фірми, що відповідають потребам основної групи клієнтів [1, 67-83]. Ж-Ч. Роше (J-Ch. Rochet) та Ж. Тіроль (J. Tirole) також використали термін «платформа» для характеристики фірми чи установи, яка опосередковує транзакції між двома або більше групами агентів з точки зору продажу продуктів чи послуг [2, 990-995].

На думку науковців з університету Сінгапуру А. Асадулаха (A. Asadullah), І. Фаіка (I. Faik) та А. Канканхалі (A. Kankanhalli), платформи є своєрідною комерційною мережею чи ринком, що дозволяє здійснювати B2B (бізнес-бізнес), B2C (бізнес-клієнт) та C2C (клієнт-клієнт) транзакції [3].

Згідно з дослідженням Т. Айзенмана (Th. Eisenmann), Г. Паркера (G. Parker) та М. Альстина (M. Alstyne) сучасні платформи є бізнес-інфраструктурою, що ґрунтується на створенні взаємодії між зовнішніми виробниками та споживачами і містять у собі набір компонентів (обладнання, програмне забезпечення та обслуговувальні модулі із заданою архітектурою) та правил (стандарти, протоколи, політики і контракти з правами і обов'язками). Їх спільне використання забезпечує членів платформи можливостями створення потужних додатків, які потім перетворюються у вигоду для кінцевих користувачів [4, 3].

«Цифрові платформи», на думку Л. Мейера (L. Meyer), є уособленнями бізнесу цифрової економіки та представлені складною системою інформаційних технологій, яка запроваджує своєрідний спосіб виконання важливої функції та є відкритою для використання клієнтами та партнерами, у тому числі розробниками програм, торговцями та агентами [5, 26-28]. Цифрова платформа забезпечує технологічну основу для доставки або агрегації продуктів, послуг, контенту від постачальників до кінцевих споживачів [6, 7-8]. Водночас перевагою цифрової платформи є можливість користуватися не тільки функціями самої платформи, а й додатками, що створені незалежними третіми сторонами [7].

Наголошуючи на компонентах, Е. Казан (E. Kazan), Ч. Тан (C. Tan) та Е. Лім (E. Lim) визначають цифрову платформу як приватну або відкриту, модульну, шарувато-технологічну архітектуру, яка підтримує ефективний розвиток інноваційних похідних продуктів та послуг, що органічно вбудовані в бізнес чи соціальний контекст [8]. На думку дослідників, діяльність цифрової платформи забезпечується успішним розвитком таких її складових (шарів, з англ. layers):

– пристрій (device layer) – програмований засіб, що зберігає та обробляє дані, виконує цифрові інструкції. Більшість цифрових платформ використовують смартфони, планшети чи персональні комп'ютери на

операційних системах Android, iOS та Windows як засоби взаємодії користувачів з платформою, а також як платіжні пристрої під час розрахунків;

– система (system layer) – програмна складова платформи, яка виконує програми та здійснює контроль над цифровими пристроями. Наприклад, платіжна платформа PayPal використовує мобільні операційні системи Android та iOS, щоб запропонувати свої платіжні послуги;

– мережа (network layer) – цифровий або фізичний канал для посередництва та транспортування даних між вузлами платформи. Обробка та розрахунки на платформах здійснюються в Інтернеті;

– сервіс та обслуговування (service layer) – програмне забезпечення, яке відповідає за генерування, зберігання та поширення аудіо-, візуального, текстового та графічного вмісту, що є основною цінністю платформи;

– зміст (content layer) – цінність, яку платформа надає споживачеві.

Фахівці Європейської Комісії в межах аналітичного звіту «A Digital Single Market Strategy for Europe» розглядають он-лайн платформи (online platforms) як засіб «досягнення єдиного цифрового ринку, що забезпечить збереження за Європою світового лідерства в галузі цифрової економіки» [10, с. 3].

Досить вдалим, на нашу думку, є визначення, представлене у звіті Світового Економічного Форуму «Digital Transformation Initiative: Unlocking B2B.

Platform Value», де цифровими платформами називають «бізнес-моделі, що мають технологію, яка створює цінність за рахунок сприяння обміну та взаємодії та побудована на спільній та сумісно взаємодіючій інфраструктурі, що підживлюється даними та характеризується взаємодією багатьох зацікавлених сторін» [9, с. 5]. Платформи об'єднують людей, процеси, політику та мережеві технології, щоб забезпечити обмін цінностями в межах екосистеми. Вони створюють можливості для зацікавлених сторін співпрацювати та здійснювати операції в глобальному масштабі.

Узагальнюючи наукові підходи, вважаємо, що цифрова платформа є компанією цифрової економіки, що забезпечує цифровий простір для створення цінності користувачами, спираючись на використання сучасних програмно-технологічних засобів, алгоритмів аналізу даних та мережеві ефекти.

Аналіз наукової літератури засвідчує наявність різних підходів до класифікації цифрових платформ. Виділивши бізнес-модель як основу для класифікації цифрових платформ, К. Дж. Бодро (K. J. Boudreau) та К. Р. Лакхані (K. R. Lakhani) запропонували 3 типи моделей платформ [11, с. 73–74]:

– модель «інтегратора» (integrator platform model). Оператор платформи забезпечує об'єднання зовнішніх учасників з кінцевими користувачами. Прикладами є Google Play та App Store – платформи, що поєднують розробників додатків та їх споживачів. Водночас оператори платформ безпосередньо контролюють якість і технічні характеристики додатків, обслуговують транзакції між учасниками платформи, отримуючи комісію;

– продуктова модель (product platform model). Власник платформи надає основоположну технологію, завдяки якій зовнішні користувачі продають товари та послуги безпосередньо кінцевим споживачам. Транзакції відбуваються без участі власника платформи. Зовнішні користувачі (інноватори) характеризуються більшою підприємницькою самостійністю, контролюючи свої технічні розробки та маючи права на встановлення цін. Прикладом є хмарні сервіси Amazon та Google;

– багатостороння модель (multisided platform model). У цій моделі зовнішні новатори та користувачі можуть вільно здійснювати взаємодії один з одним до тих пір, поки вони є партнерами власника платформи, виконуючи правила та умови використання платформи. Модель не передбачає безпосередньої взаємодії з власником платформи під час проектування, розробки та виготовлення нового продукту чи послуги. Прикладом є соціальні мережі Facebook та Instagram, на яких сторонні розробники можуть розміщувати свої додатки (віджети) та самостійно визначати модель одержання доходу (реклама чи плата за користування).

Враховуючи режим управління платформою, Дж. Паркер (G. Parker) та М. Вальстайн (M. Van Alstyne) розрізняють [12, с. 3015–3017]:

– відкриті платформи (opened platforms). Розвиваються силами користувачів. Прикладами є Linux, Wikipedia;

– закриті платформи управління (closed platforms). Розвиваються управляючою компанією. Прикладами є Apple iOS, Google Android.

Беручи за основу структуру власності, Н. Економідес (N. Economides) та Е. Катсамакас (E. Katsamakas), запропонували два типи цифрових платформ [13, с. 1057–1071]:

– платформи на основі власності (property based platforms). Компанія, контролюючи власну платформу, може самостійно приймати стратегічні рішення щодо ціноутворення власних товарів, які вона продає безпосередньо кінцевому споживачеві, а також стосовно допоміжних товарів на її платформі, які прода-

ють інші фірми. Наприклад, фірми, що контролюють ігрові консолі, встановлюють ціну на ігрову консоль і додаткового стягують роялті із розробників ігор також, дотримуючись двостороннього ціноутворення;

– платформи на основі відкритого коду (open source based platforms). Компанія, що здійснює головне управління платформою з відкритим кодом не може реалізувати двосторонню стратегію ціноутворення. Наприклад, Linux, може бути використана безкоштовно, водночас додатки, що доповнюють платформу, можуть бути у власності компаній-користувачів платформи, які, монетизуючи свої продукти, сприяють подальшому розвитку платформи.

На нашу думку, найбільш вдалою класифікацією цифрових платформ є пропозиція співробітників Центру глобального підприємництва (The Center for Global Enterprise) П. С. Еванса (P. C. Evans) та А. Гавер (A. Gawer), які на підставі дослідження 176 цифрових платформ з різних країн світу виділили такі категорії цифрових платформ [14, с. 7–9, 14–16]:

– транзакційні платформи (transaction platforms). Платформи, головним призначенням яких є зменшення транзакційних видатків між різними типами фізичних та юридичних осіб із приводу пошуку один одного. Станом на 2016 рік у світі існувало 160 транзакційних платформ загальною ринковою капіталізацією 1,1 трлн дол. США. 75 % з них були приватними компаніями. Компанії цієї категорії управляють платформами соціальних медіа, ринків, засобів масової інформації, музики, фінансових технологій. Найбільш відомими прикладами є платформи спільного користування Uber, Zipcar, BlaBlaCar, Airbnb, електронної комерції Google, Amazon Marketplace, eBay, пошукові сервіси Baidu, Yahoo, соціальні мережі LinkedIn, Snapchat, сервіс он-лайн платежів PayPal, сервіс відео-стримінгу Netflix;

– інноваційні платформи (innovation platforms). Платформи, які є технологічним фундаментом для розробки додаткових продуктів та послуг зовнішніми новаторами і є технологічною основою, на якій інші компанії розробляють додаткові продукти і послуги. Однією з ключових особливостей інноваційних платформ є можливість мотивувати до співпраці необмежене коло зовнішніх новаторів, формуючи інноваційну екосистему. Водночас власники платформ не витрачають ресурси на пошук зовнішніх розробників додаткових продуктів чи послуг. Загалом виділяють п'ять інноваційних платформ, загальний обсяг капіталізації яких на кінець 2016 року становив 911 млрд дол. США. До цієї категорії належать компанії з широкою мережею сторонніх розробників: Microsoft, Oracle, Intel, SAP та Salesforce;

– інтеграційні платформи (integrated platforms). Це технології, продукт чи послуги компаній-операторів платформ, які пропонують можливості як транзакційних, так й інноваційних платформ. Є шість компаній, які належать до категорії інтеграційних платформ: Apple, Google, Facebook, Amazon, Alibaba та XiaoMi. Їх сумарна ринкова капіталізація становить понад 2 трлн. дол. США. Ці платформи сприяють розвитку двосторонніх ринків та керують значними мережами розробників. На відміну від інших цифрових платформ, які володіють обмеженим колом фізичних активів, вони можуть мати виробничі ланцюги поставок. Наприклад, Apple зі своїм сімейством комп'ютерів, планшетів та смартфонів або логістичні системи у розпорядженні Amazon чи Alibaba. Останні взагалі керують декількома платформами, слугуючи платформенними конгломератами. Так, Alibaba є оператором 10 платформ, серед яких Taobao – C2C інтернет-магазин, Tmall – B2C інтернет-магазин, AliExpress – B2C оптовий та роздрібний інтернет-магазин для іноземних покупців, Aliyun – хмарні технології для онлайн-бізнесу, Alipay – платіжна система для оплати за товари та послуги, Cainiao – доставка товарів. Отже, Alibaba є транзакційною платформою для своїх користувачів, а також інноваційною платформою для багатьох постачальників, які продають товари на її платформах електронної комерції;

– інвестиційні платформи (investment platforms). Представлені холдинговою компанією, яка керує портфелем цифрових платформ. Перевагою цього типу платформ є наявність резервної інфраструктури та використання передового досвіду з різними брендами та напрямами. Портфельний підхід забезпечує ефективніший спосіб обміну найкращими методами управління та забезпечення інновацій між різними бізнес-моделями платформ. У світі є п'ять компаній, які належать до категорії інвестиційних платформ: Priceline Group (США), Softbank (Японія), Naspers (Південно-Африканська Республіка), IAC Interactive (США) та Rocket Internet (Німеччина). Хоча можна стверджувати, що ці компанії самі по собі не є платформами, вони мають чітку стратегію раннього інвестування в платформенні компанії та виступають в якості холдингу. Наприклад, група Priceline охоплює такі платформи: Booking.com – он-лайн бронювання готелей, Priceline.com – надання знижок, Kayak.com – пошук авіа-квитків, туристичних пакетів та інші. Naspers диверсифікується за рахунок інвестицій у понад 30 платформ, серед яких український сервіс продажу товарів OLX, нідерландська фінтех-компанія PayU (Global), польські платформи он-лайн торгівлі Allegro та Ceneo, африканські компанії електронної комерції Konga та Souq, індійські платформи з продажу автобусних квитків Redbus.

Незважаючи на відмінності в організації бізнес-процесів, усі цифрові платформи зосереджуються на виконанні таких функцій:

– залучення користувачів (на відміну від лінійної бізнес-моделі користувачі починають використовувати платформу, якщо вона генерує для них цінність, водночас цінність залежить від внеску користувачів платформи);

– сприяння взаємодії (платформам потрібно постійно покращувати алгоритм своєї діяльності, додаючи нові функції та технічні можливості для спрощення процесу створення та обміну цінністю);

– знаходження збігів (успіх платформи залежить від її здатності зводити найбільш придатних користувачів, для чого використовуються алгоритми аналізу даних про вподобання та звички споживачів, їх бажання та фінансові можливості).

Загалом метою існування цифрових платформ є мобілізація людей для спільної участі, розробка нової цінності та отримання доходів від цих процесів у формі привласнення частини, створеної платформою додаткової цінності для клієнта – монетизації. Так, Google монетизує пошукові запити, Facebook – соціальну комунікацію в мережі, LinkedIn – професійні якості, зв'язки, Uber – автомобілі, AirBnb – вільні кімнати в будинках. Здебільшого платформи отримують доходи від надання доступу до створення цінності, ринку, інструментів чи управління, стягуючи плату за доступ з однієї або декількох категорій користувачів. Серед найбільш популярних способів є [15, с. 141–148]:

– комісія за операцію (наприклад, клієнт Uber платить водію за поїздку, покупець на eBay – продавцю за товар, а компанія, яка використовує Upwork, – фрілансеру за завершений проект. Платформи, які полегшують такий рух коштів, можуть монетизувати створену цінність, стягуючи комісійний збір у вигляді відсотка від суми транзакції чи фіксовану плату);

– плата за доступ (підхід, що передбачає одержання плати з надавачів послуг чи виробників товару за доступ до товариства споживачів, які приєдналися до платформи не для того, щоб взаємодіяти з виробниками, а з інших причин. Яскравим прикладом є платформа Dribbble – глобальне співтовариство, в якому дизайнери діляться результатами своєї роботи, обмінюються досвідом, вдосконалюють свої навички, а замовники послуг мають можливість отримати їх роботу чи найняти для виконання іншої. Мережевий ефект досягається завдяки безоплатному доступу користувачів до платформи та цінністю, яку вони отримують від комунікації з однодумцями. Натомість платформа отримує доходи від розміщення компаній, що шукають талановитого дизайнера оголошень на стіні вакансій сайту. Ця форма монетизації є вигідною для обох сторін – дизайнери в пошуках нового замовлення, пропонують свої кращі роботи на платформі, а компанії отримують доступ до працівників високої якості, чиї портфоліо мають критичну оцінку співтовариством платформи);

– плата за розширений доступ (досить часто операторам платформи важко монетизувати свої послуги, не нашкодивши зростанню спільноти, що користується платформою. У цьому випадку використовують оплату за надання додаткових інструментів, які дозволяють виробнику чи надавачу послуги виділитися і стати помітнішим зі своєю пропозицією. Цей підхід не шкодить мережевим ефектам платформи, адже усі користувачів допускаються до участі на платформі на рівних стандартних умовах. Прикладами можуть бути платформи рекламних оголошень на кшталт OLX, RIA та Shafa в Україні, які пропонують безкоштовне розміщення об'яв для всіх клієнтів в порядку черговості, а також платну послугу першочергової видачі виділених спеціальним кольором та шрифтом об'яв від продавців, які хочуть підвищити імовірність швидкого продажу свого товару. Схожий принцип використовують компанії Google із преміальним сервісом Adwords, що дозволяє досягти кращих результатів у пошуковій видачі інформації про клієнта, а також Facebok та Instagram, які пропонують платне просування постів у соціальній мережі);

– плата за розширений патронаж (підхід, що передбачає плату споживачем платформи за високоякісну та персоніфіковану інформацію, яку клієнту важко відібрати самому. Прикладом є платформа з пошуку нянь Sittercity, що отримує кошти від батьків за допомогу у відборі та пошуку няні. Враховуючи складність вибору гарної няні, платформа може відмовитися від комісійної оплати з нянь, що дозволяє останнім вільно приєднуватися до платформи. Водночас успішне працевлаштування нянь залежить від виконання ними умов та правил платформи, що передбачають високий рівень кваліфікації та відповідальності).

Монетизуючи цінність, платформи обирають суб'єкта сплати з огляду на відмінності між користувачами платформи, їх матеріальним та соціальним статусом, мотивацією підключення до платформи, стимулами та потенційним обсягом цінності, яку вони можуть отримати від платформи. Отже, існують чотири комбінації вибору суб'єктів сплати [15, с. 148–150]:

– плата стягується з усіх користувачів (дуже рідко використовується, прикладом є закриті членські клуби, у яких оплата є гарантією, що до клубу не приєднається особа нижчого соціального статусу);

– одна частина користувачів сплачує повну вартість, а інша – отримує пільгові умови (використовується платформами для знайомств, на яких чоловіки сплачують повну вартість, а жінки часткову вартість

(інколи їх участь взагалі безкоштовна). Оскільки жінки зазвичай менше зацікавлені в знайомствах, пільга на оплату є способом залучити їх до платформи);

– плата стягується майже з усіх користувачів, пільгові умови отримують «зіркові» користувачі (платформи надають пільги відомим особистостям чи компаніям, участь яких на платформі гарантовано допоможе залучити додаткових користувачів. Цю форму активно використовує краудфандинговий сервіс Indiegogo, який залучає засновників компаній для заохочення нових стартаперів до розміщення своїх заявок на платформі);

– плата стягується майже з усіх користувачів, пільгові умови отримують користувачі, які дуже чутливі до ціни (платформи надають знижки на оплату для користувачів, які бажають залишатися в спільноті та додають їй цінності, проте з певних обставин не можуть сплачувати повну вартість. Цей спосіб використовується навчальними платформами Cursera та Edx, які можуть надати знижку на он-лайн курс за умов, якщо користувач обґрунтує свою неспроможність сплачувати повну вартість послуги та характеризується позитивною історією проходження курсів в минулому).

Висновки. Завдяки монетизації платформи стали домінантною організаційною формою в цифровій економіці. Вони формують основні тренди її розвитку та взаємодії з різними суб'єктами економічної діяльності. Заощаджуючи на відсутності великих виробничих потужностей, платформи активно інвестують в розробку алгоритмів для аналізу даних про вподобання та бажання клієнтів. Разом із мережевим ефектом це дозволяє платформам досягати експоненційного зростання, рівень якого в останні роки провокує серйозні ризики для існування класичних бізнесів та компаній. Завдяки широкому використанню програмних алгоритмів он-лайн платформи перетворюють персональні дані споживачів на корисну інформацію як для власного розвитку платформи, так і для перепродажу іншим компаніям. Водночас зростання ринкової сили цифрових платформ несе ризики, що платформи зможуть контролювати доступ до інтернет-ринків, обмежуючи конкуренцію, особливо з боку малих та середніх підприємств.

Література:

1. Wheelwright S. C., Clark K. B. Creating project plans to focus product development. *Harvard Business Review*. 1992. Vol. 70 (2). P. 67–83.

2. Rochet, J.-C., J. Tirole. Platform competition in two-sided markets. *Journal of the European Economic Association.* 2003. Vol. 1 (4), P. 990–1029.

3. Asadullah A., Faik I., Kankanhalli A. Digital Platforms: A Review and Future Directions. *Pacific Asia Conference on Information Systems. PACIS 2018 Proceedings*. 2018. URL: https://aisel.aisnet.org/pacis2018/248.

4. Eisenmann Th. R., Parker G, Alstyne M. Opening Platforms: How, When and Why? *Harvard Business School*. Working Paper 09-030. 27 p. URL: https://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/09-030.pdf.

5. Meyer L. Digital Platforms: Definitions and Strategic Value. *European Communications Policy Research Conference*. 2000. Vol. 15. P. 26-28.

6. Van Gorp N., Batura O. Challenges for Competition Policy in a Digitalised Economy. European Parliament. Directorate General for Internal Policies. Policy Department A: Economic and Scientific Policy. 80 p. URL: http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/542235/IPOL_STU(2015)542235_EN.pdf.

7. Kurz T., Eder R., & Heistracher T. Knowledge Resources–A Knowledge Management Approach for Digital Ecosystems. *International Conference on Open Philosophies for Associative Autopoietic Digital Ecosystem*. 2010. P. 131–145.

8. Kazan E., Tan C., Lim E. T. Towards a Framework of Digital Platform Disruption: A Comparative Study of Centralized & Decentralized Digital Payment Providers. Conference Proceedings. 25th Australasian Conference on Information Systems (8th – 10th Dec 2014, Auckland, New Zealand). 2014. URL: https://pdfs.semanticscholar.org/b3b5/cacb73f522ff60142663319baa7cac8ae09a.pdf.

9. Digital Transformation Initiative: Unlocking B2B Platform Value. World Economic Forum. White Paper, 2017. 28 p. URL: http://reports.weforum.org/digital-transformation/wp-content/blogs.dir/94/mp/files/pages/files/wef-platform-report-final-3-26-17.pdf

10. A Digital Single Market Strategy for Europe. European Comission. 2015. 20 p. URL: europa.eu/rapid/attachment/IP.../DSM_communication.pdf.

11. Boudreau K. J., Lakhani K. R. How to Manage Outside Innovation, MIT Sloan Management Review. 2009. Vol. 50, No. 4. P. 73–74.

12. Parker G., Van Alstyne M. Innovation, Openness, and Platform Control. *Management Science*. 2017. Vol. 64, No. 7. P. 3015–3032. DOI: 10.1287/mnsc.2017.2757.

13. Economides N., Katsamakas E. Two-Sided Competition of Proprietary vs. Open Source Technology Platforms and the Implications for the Software Industry. *Management Science*. 2006. Vol. 52, No. 7. P. 1057–1071. DOI: 10.1287/mnsc.1060.0549.

14. Evans P. C., Gawer A. The rise of the platform enterprise. A global survey. The Center for Global Enterprise. *The Emerging Platform Economy Series*. 2016. No. 1. 28 p. URL: https://www.thecge.net/app/uploads/2016/01/PDF-WEB-Platform-Survey_01_12.pdf.

15. Паркер Дж., Альстин М., Чаудари С. Революция платформ: как сетевые рынки меняют экономику – и как заставить их работать на вас. Манн, Иванов и Фербер, 2017. 304 с.

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

© М. В. Боровик

Отримано: 22 серпня 2019 р.

Прорецензовано: 27 серпня 2019 р.

Прийнято до друку: 31 серпня 2019 р.

e-mail: borovik.marina@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-14(42)-28-32

Боровик М. В. Застосування мережевоцентричного підходу в управлінні діяльністю закладів вищої освіти. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2019. № 14(42). С. 28–32.

УДК 005.57:007:338

JL Clasification Code: I23, I25, D8

Боровик Марина Вікторівна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і публічного адміністрування,
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

ЗАСТОСУВАННЯ МЕРЕЖЕВОЦЕНТРИЧНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У статті розглянуто походження терміна «мережевцентризм», його зміст, а також сутність мережевоцентричного підходу як основи мережевоцентричної концепції. Визначено особливості управління складними системами на основі мережевоцентричного підходу. Запропоновано використання метежевоцентричного підходу до управління діяльністю закладів вищої освіти, зокрема їх інформаційно-комунікаційним забезпеченням, спрямованим на досягнення запланованих цілей, а саме: досягнення сталого розвитку закладів вищої освіти. Визначено особливості застосування мережевоцентричного підходу в управлінні інформаційно-комунікаційним забезпеченням сталого розвитку закладів вищої освіти у процесі побудови інформаційно-комунікаційної мережі. Розглянуто переваги використання мережевоцентричного підходу в управлінні діяльністю закладів вищої освіти, а також проблеми, які можуть виникнути під час застосування цього підходу.

Ключові слова: *мережевоцентризм, мережевоцентричний підхід; управління, сталий розвиток закладів вищої освіти, інформаційно-комунікаційна мережа.*

Боровик Марина Викторовна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и публичного администрирования,
Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н. Бекетова

ПРИМЕНЕНИЕ СЕТЕЦЕНТРИЧЕСКОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

В статье рассмотрено происхождение термина «сетецентризм» и его содержание, а также сущность сетецентрического подхода как основы сетецентрической концепции. Определены особенности управления сложными системами на основе сетецентрического подхода. Предложено использование сетецентрического подхода к управлению деятельностью высших учебных заведений, их информационно-коммуникационным обеспечением, направленным на достижение запланированных целей, а именно достижения устойчивого развития высших учебных заведений. Определены особенности применения сетецентрического подхода в управлении информационно-коммуникационным обеспечением устойчивого развития высших учебных заведений при построении информационно-коммуникационной сети. Рассмотрены преимущества использования сетецентрического подхода в управлении деятельностью высших учебных заведений, а также проблемы, которые могут возникнуть при применении этого подхода.

Ключевые слова: *сетецентризм, сетецентрический подход; управление, устойчивое развитие высших учебных заведений, информационно-коммуникационная сеть.*

Maryna Borovyk,
PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor at the Department of Management and Public Administration,
O.M. Beketov National University in Urban Economy in Kharkiv

APPLICATION OF THE NETWORK-CENTER APPROACH IN THE MANAGEMENT OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

The origin of the term "network-centricism" and its meaning are considered in the article. The essence of the network-valuation approach as the basis of the network-centric concept is considered. The features of control of complex systems based on the network-centric approach are determined. It is proposed to use the network-centric approach to managing the activities of higher education institutions, in particular their information and communication support aimed at achieving the planned goals, namely achieving sustainable development of higher education institutions. The features of application of the network-centric approach in the management of information and communication support of sustainable development of higher education institutions in the construction of the information and communication network are determined. The ad-

vantages of using the network-centric approach in managing the activities of higher education institutions are considered, as well as the problems that may arise when applying this approach.

On the basis of the conducted research, it is concluded that it is necessary to use the network-centric approach to managing the activities of higher education institutions as an alternative to traditional approaches to management. A feature of this approach is the delegation of a significant number of lower-level decision-making powers to the managerial hierarchy of higher education institutions. It is the application of the network-centric approach to managing the activities of higher education institutions that will help them achieve sustainable development in the current uncertainty.

The practical significance of the research is to determine the need to build a system for managing information and communication support for the sustainable development of higher education institutions based on the basic principles of a network-centered approach using a multi-level, branched information and communication network.

Key words: *network-centricity, network-centric approach; management, sustainable development of higher education institutions, information and communication network.*

Постановка проблеми. У сучасному освітньому середовищі, яке характеризується умовами невизначеності та жорсткою конкуренцією на ринку освітніх послуг, стан і тенденції розвитку вітчизняних закладів вищої освіти свідчать про необхідність перегляду основних аспектів управління закладами вищої освіти. Головною метою діяльності закладів вищої освіти в сучасних умовах господарювання стає забезпечення їх сталого розвитку. Саме тому питання, пов'язані із застосування нових методів управління, побудованих на ефективному використанні інформації та сучасних засобів комунікацій, стають особливо актуальними під час дослідження можливостей та умов досягнення закладами вищої освіти сталого розвитку. Останніми роками набуває поширення використання мережевоцентричного управління в діяльності бізнес-структур. Саме застосування принципів мережевоценричного управління в діяльності закладів вищої освіти під час побудови системи управління інформаційно-комунікаційним забезпеченням може сприяти більш ефективному використанню актуального потенціалу та забезпечити досягнення сталого розвитку закладів вищої освіти.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питань управління діяльністю закладів вищої освіти присвячені праці таких науковців: І. С. Каленюк [1], В. І. Луговий [1], О. Б. Моргулець [2], С. Г. Натрошвілі [3], М. Р. Терованесов [4], Т. Г. Уварова [5], Л. І. Яременко [1] та багатьох інших. Однак, незважаючи на значну кількість праць, присвячених дослідженню різних аспектів управління діяльністю закладів вищої освіти, питання застосування нових методів управління з метою досягнення закладами вищої освіти сталого розвитку на ринку освітніх послуг все ще потребують проведення ґрунтовних досліджень. Концепція мережевоценричного управління розроблена в працях А. Себровскі, Дж. Гарстка, Д. Альбертса та Ф. Стейна [6-7], які вперше почали використовувати поняття «мережевоцентризм» та застосували його у процесі побудови складних систем управління під час здійснення військових дій. Подальше застосування мережевоцентриського підходу в управлінні розглядали А. А. Амбарцумян [8], В. І. Анненков [9], А. Ю. Єфремов [10], Ю. С. Затуливітер [11], А. Д. Іванніков [12], В. В. Карпов [9], С. А. Кудж [12], Д. Ю. Максімов [10], А. В. Моісєєв [9], І. В. Сурма [9], І. В. Соловйов [12], А. Н. Тихонов [12], В. Я. Цветков [12] та інші дослідники. Однак, незважаючи на те, що мережевоцентричний підхід все частіше застосовують в управління складними соціально-економічними системами, діяльність яких пов'язана з одержанням та обробкою значних обсягів інформації, принципи мережевоцентричного управління досі не застосовували у процесі дослідження питань, пов'язаних із діяльністю вітчизняних закладів вищої освіти. Саме тому пропонуємо розглянути можливості та перспективи використання мережевоцентричнго підходу в управлінні діяльністю закладів вищої освіти.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження сутності мережевоцентризму, а також визначення можливостей та перспектив використання мережевоцентриського підходу в управлінні інформаційно-комунікаційним забезпеченням діяльності закладів вищої освіти – побудові інформаційно-комунікаційної мережі, спрямованої на виконання запланованих цілей, тобто досягнення сталого розвитку закладів вищої освіти.

Виклад основного матеріалу. Останніми роками все частіше в наукових дослідженнях, присвячених різним сферам діяльності, застосовують термін «мережевоцентризм». Уживання цього терміна переважно пов'язане з використанням мережевих комп'ютерних технологій, однак розуміння його змісту істотно різняться.

Уперше термін «мережевоцентричний» (Network-Centric) використали віце-адмірал Військово-морських сил (ВМС) США А. Себровскі та експерт Міністерства оборони США Дж. Гарстка у статті «Мережевоцентрична війна: її походження і майбутнє», опублікованій у журналі «Proceedings» (1998 р.) [6]. Представлена у цій статті концепція мережевоцентиричної війни була доопрацьована й описана в книзі Дж. Гарстка, Д. Альбертса та Ф. Стейна «Мережевоцентрична війна: розробка та використання інформаційної переваги» [7]. У концептуально-теоретичному плані А. Себровскі та

Дж. Гарстка представили модель мережевоцентричної війни як систему, що складається з трьох решіток-підсистем: інформаційної, сенсорної і бойової. Основу цієї системи становить інформаційна решітка, на яку накладаються і в якій взаємно перетинаються сенсорна і бойова решітки. Інформаційна решітка-підсистема пронизує всю систему.

Наразі у Міністерстві Оборони США термін «менежевоцентричний» розуміють як характерну властивість надійного, глобально взаємопов'язаного мережевого оточення, що охоплює інфраструктуру, системи, процеси та людей і в якому дані для спільного використання надаються користувачам повністю та своєчасно [10]. Отже, концепція мережевоцентричної війни – не новий тип війни, а новий підхід до організації та ведення бойових дій, де в центрі уваги опиняється інформаційно-комунікаційна мережа. Причому найбільш важливим аспектом застосування мережевоцентричної війни є принципи її організації та самоорганізації.

У широкому розумінні концепцію мережевоцентричної війни характеризують переважно як ведення бойових дій в єдиному інформаційно-комунікаційному просторі, успіх яких залежить, насамперед, від об'єднання всіх учасників бойових дій у межах цього простору, а також вражаючих, логістичних, інформаційних, дипломатичних, соціальних та інших засобів в мережевоцентричну систему, що охоплює всі рівні і напрями управління.

Подальше розповсюдження ідей мережевоцентризму пов'язане з використанням мережевоцентричного підходу в управлінні складними системами. Згідно з мережевоцентричним підходом, який розробили науковці [10; 11], мережевоцентричне управління – децентралізоване управління сукупністю об'єктів (живих або технічних), які спільними зусиллями повинні вирішити деяку задачу.

Мережевоцентричне управління передбачає значне делегування повноважень нижнім елементам ієрархії управління, надання їм усієї інформаційної картини, свободу ухвалювати власні рішення для досягнення загальних цілей. Сьогодні термін «мережевоцентричне управління» використовують переважно військові та фахівці, які досліджують проблеми управління у великих системах(насамперед, технічних і соціотехнічних), що складаються з безлічі автономних центрів (об'єктів), об'єднаних в загальну мережу. Серед економістів немає загальновизнаного й однозначного трактування термінів «мережевоцентризм» та «мережевоцентричне управління».

Отже, у широкому розумінні мережевоцентризм – такий принцип організації систем управління, який дозволяє одержати необхідну для прийняття та реалізації управлінських рішень інформацію завдяки формуванню і підтриманню єдиної для всіх ярусів управління цілісної контекстної інформаційно-комунікаційної мережі, а також залучення в процес безперервного отримання та актуалізації якомога більшого числа джерел первинної інформації.

Застосування мережевоцентричного підходу в управлінні складними системами набуває особливого значення зі зростанням обсягів використання інформаційних технологій у всіх сферах економічної діяльності. Це не оминуло й діяльність закладів вищої освіти, які є складними соціально-економічними системами, що функціюють на ринку освітніх послуг та є підсистемами більш складної освітньої системи.

Отже, пропонуємо здійснювати управління системою інформаційно-комунікаційного забезпечення діяльності закладів вищої освіти, спрямованої на досягнення сталого розвитку на основі використання менежевоцентричного управління, побудованого на застосуванні мережевоцентричного підходу. Застосування цього підходу до управління діяльністю закладів вищої освіти пов'язане, насамперед, із тим, що вітчизняні заклади вищої освіти останнім часом все активніше переходять від жорсткого адміністративно-командного підходу в управлінні, який залишився з радянських часів, до більш гнучкого децентралізованого підходу до управління їх діяльністю, який передбачає делегування значної кількості повноважень щодо прийняття рішень нижнім ланкам в управлінській ієрархії.

Крім того, у сучасних умовах розвитку інформаційного суспільства саме інформація є основою досягнення стратегічних цілей діяльності закладів вищої освіти, тобто забезпечення сталого розвитку. Найважливішим призначенням інформації є усунення та зменшення невизначеності, результатом якого є збільшення можливостей досягнення сталого розвитку. Саме тому необхідно володіти повною актуальною достовірною своєчасною інформацією. Однак варто зауважити, що будь-яка інформація без відповідного опрацювання не може бути основою для прийняття та реалізації ефективних управлінських рішень. Одержати таку інформацію можна тільки шляхом створення дієвої мережі інформаційно-комунікаційного забезпечення, яка потребує ефективного управління. Це потребує врахування вимог та умов, що висуваються до управління інформаційно-комунікаційним забезпеченням сталого розвитку закладів вищої освіти. Для цього закладам вищої освіти необхідна інтелектуальна, вичерпна та проста у використанні система управління інформаційно-комунікаційним забезпеченням, ефективне застосування якої дозволить забезпечити їх сталий розвиток. Крім того, така система дозволить отримати доступ до необ-

хідної інформації. Саме тому система управління інформаційно-комунікаційним забезпеченням сталого розвитку закладів вищої освіти повинна бути побудована на основі принципів мережевоцентричного підходу з використанням багаторівневої, розгалуженої інформаційно-комунікаційної мережі.

Головною умовою застосування мережевоцентричного підходу до управління складними системами є наявність мінімум трьох рівнів, на яких здійснюється управління. Інформаційно-комунікаційна мережа діяльності закладів вищої освіти складається з таких:

– індивідуальний – рівень окремого індивідуума (працівника закладу вищої освіти);
– мікрорівень – рівень окремого закладу вищої освіти;
– мезорівень – рівень вищої освіти країни;
– макрорівень – рівень національної освітньої системи країни;
– мегарівень – рівень глобальних дослідницьких мереж світової освітньої системи.

Серед основних переваг використання мережевоцентричного підходу в управлінні діяльністю закладів вищої освіти, зокрема в процесі побудови та управління системою інформаційно-комунікаційного забезпечення, спрямованих на досягнення сталого розвитку закладів вищої освіти, є:

– підвищення якості прийняття управлінських рішень завдяки узгодженості між рівнями управління;
– скорочення часу на погодження управлінських рішень;
– гнучкість під час планування діяльності, можливість вносити зміни;
– підвищення якість управління діяльністю;
– одержання достовірних та актуальних даних;
– налагодження комунікаційних зв'язків між різними елементами системи;
– ефективність завдяки зменшенню витрат на розробку та прийняття рішень.

Серед проблем, які можуть виникнути у процесі побудови та управління системою інформаційно-комунікаційного забезпечення діяльності закладів вищої освіти під час застосування мережевоцентричного підходу, можна виділити:

– високі матеріальні та фінансові витрати, пов'язані з побудовою та налаштуванням інформаційно-комунікаційної мережі;
– необхідність налагодження процесу ефективного спілкування користувачів інформаційно-комунікаційної мережі діяльності закладів вищої освіти з необхідними базами даних;
– одержання необхідної інформації із зовнішніх та внутрішніх джерел;
– використання сучасних інструментів обробки та аналізу інформації.

Висновки. Отже, на основі проведеного дослідження змісту мережевоцентричного підходу запропоновано використання цього підходу в управлінні діяльністю закладів вищої освіти, зокрема під час побудови та управління системою інформаційно-комунікаційного забезпечення, діяльність якої спрямована на досягнення сталого розвитку закладів вищої освіти. Цей підхід є основою мережевоцентричної концепції, яка виникла у військовому середовищі на основі аналізу та оцінки сучасних можливостей ведення військових дій. Мережевоцентрична концепція ведення військових дій полягає в об'єднанні всіх вражаючих, логістичних, інформаційних, дипломатичних, соціальних та інших засобів в мережевоцентричну систему, що охоплює всі рівні і напрямки управління.

Доцільність застосування мережевоцентричного підходу в управлінні діяльністю закладів вищої освіти пов'язана з необхідністю переходу від традиційних методів управління до децентралізованого підходу до управління, що передбачає делегування значної кількості повноважень щодо прийняття рішень нижнім ланкам в управлінській ієрархії.

Подальші дослідження застосування мережевоценричного підходу до управління діяльністю закладів вищої освіти потрібно здійснювати в напрямку визначення інструментарію, необхідного для обробки та аналізу інформації, що формує мережу інформаційно-комунікаційного забезпечення діяльності закладів вищої освіти.

Література:

1. Яременко Л. І., Каленюк І. С. Механізми фінансово-економічного управління вищою освітою та перспективи їх розвитку. Економічні основи інноваційного розвитку вищих навчальних закладів України : монографія / [за заг. ред. В.І. Лугового]. Київ : Пед. преса, 2009. С. 37–95.

2. Моргулець О.Б. Управління вищим навчальним закладом як суб'єктом ринку : монографія. Київ. нац. ун-т технологій та дизайну. Київ : КНУТД, 2017. 453 с.

3. Натрошвілі С. Г. Стратегічне управління вищим навчальним закладом: теорія, методологія, практика : монографія. Київ : КНУТД, 2015. 320 с.

4. Терованесов М.Р. Система вищої освіти: управління на засадах інерційності : монографія. Укр. держ. акад. залізн. трансп. Київ : Едельвейс, 2015. 339 с.

5. Уварова Т. Г. Трансформационання модель управления университетом на основе организационных знаний. *Экономика образования.* 2009. № 1. С. 86–92.

6. Cebrowski K., Garstka John J. Network Centric Warfare: Its Origins and Future. *Proceedings Magazine*, 1998. Volume 124, Issue 1, P. 28–35.

7. Alberts D.S., Garstka J.J., Stein F.P. Network Centric Warfare: Developing and Leveraging Information Superiority. CCRP Publ., 2nd Edition (Revised). Aug1999, SecondPrintFeb2000, P. 284.

8. Амбарцумян А. А. Сетецентрическое управление на сетях Петри в структурированной дискретно-событийной системе. *Управление большими системами. Специальный выпуск 30.1 «Сетевые модели в управлении»*. Москва : ИПУ РАН, 2010. С. 506–535.

9. Surma I. V., Annenkov V. I., Karpov V.V., Moiseev A.V. The «network-centric management» : the modern paradigm of development of management systems in the military forces of the leading global powers. *National Security* / nota bene. 2014. № 2. P. 317–327. DOI: 10.7256/2073-8560.2014.2.11393

10. Ефремов А. Ю., Максимов Д. Ю. Сетецентрическая система управления – что вкладывается в это понятие? *Труды 3-й Всероссийской конференции с международным участием «Технические и программные средства систем управления, контроля и измерения» (УКИ-2012, Москва*). Москва : ИПУ РАН, 2012. С. 158–161.

11. Затуливетер Ю. С. Компьютерный базис сетецентрического управления. *Сборник трудов Второй российской конференции с международным участием «Технические и программные средства систем управления, контроля и измерения (теория, методы, алгоритмы, исследования и разработ-ки)»*. ИПУ РАН. Москва. 2010. С. 492–511.

12. Тихонов А. Н., Иванников А. Д., Соловьёв И. В., Цветков В. Я., Кудж С. А. Концепция сетецентрического управления сложной организационно-технической системой. Москва : МаксПресс, 2010. 136 с.

© Л. Б. Гнатишин

Отримано: 12 серпня 2019 р.

Прорецензовано: 19 серпня 2019 р.

Прийнято до друку: 24 серпня 2019 р.

e-mail: gnatluda@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-14(42)-33-37

Гнатишин Л. Б. Діагностика доданої вартості продукції фермерських господарств. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2019. № 14(42). С. 33–37.

УДК: 336.226.322:338.439

JEL-класифікація: M 21

Гнатишин Людмила Богданівна,
доктор економічних наук, доцент кафедри обліку та оподаткування,
Львівський національний аграрний університет

ДІАГНОСТИКА ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Для визначення резервів посилення конкурентних переваг фермерських господарств запропоновано використовувати аналітичний інструмент «ланцюг цінностей». Він дає змогу інтерпретувати виробничий потенціал як основу ланцюга цінностей, який створює додану вартість. Застосовуючи цей інструмент, встановлено, що для структурних показників доданої вартості фермерських господарств властиві перекоси, які через недосконалу галузеву структуру у великих фермерських господарствах проявляються в нівелюванні соціально важливого елемента – оплати праці – та превалюванні комерційної складової – прибутку. Засобом збільшення доданої вартості та способом покращення конкурентної переваги сімейних фермерських господарств України є процес валоризації продукції на засадах інноваційної діяльності.

Ключові слова: *фермерські господарства, додана вартість, діагностика, конкурентна перевага, ланцюг цінностей.*

Гнатышин Людмила Богдановна,
доктор экономических наук, доцент кафедры учета и налогообложения,
Львовский национальный аграрный университет

ДИАГНОСТИКА ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

Для определения резервов усиления конкурентных преимуществ фермерских хозяйств предложено использовать аналитический инструмент «цепь ценностей». Он позволяет интерпретировать производственный потенциал как основу цепи ценностей, которая создает добавленную стоимость. Применяя этот инструмент, установлено, что для структурных показателей добавленной стоимости фермерских хозяйств свойственны перекосы, которые из-за несовершенной отраслевой структуры в больших фермерских хозяйствах проявляются в нивелировании социально важного элемента – оплаты труда – и превалировании коммерческой составляющей – прибыли. Средством увеличения добавленной стоимости и способом улучшения конкурентного преимущества семейных фермерских хозяйств Украины является процесс валоризации продукции на основе инновационной деятельности.

Ключевые слова: фермерские хозяйства, добавленная стоимость, диагностика, конкурентное преимущество, цепь ценностей.

Liudmyla Hnatyshyn,
Doctor of Sciences in Economics, Associate Professor at the Department of Account and Taxation,
Lviv national agrarian university

DIAGNOSTICS OF THE ADDED VALUE OF PRODUCTS OF FARMING ENTERPRISES

Farming enterprises are interested to study the issue of added value for possible higher benefits of their products sales, and thus, more earnings. The research sets the aim to define theoretical fundamentals and outline the methods to make diagnostics of the added value of products, produced by farming enterprises. To determine reserves for improvement of competitive advantages of farming enterprises the paper proposes to use an analytical instrument, called a "value chain". The instrument helps to interpret production potential as a basis for the chain of values, which creates the added value. While applying the instrument, the research reveals that the structural indicators of the added value of farming enterprises demonstrate distortions, which are manifested in neutralization of a socially important element, i.e. labor payment, and in prevailing of a commercial constituent, i.e. profit. It is forced by inappropriate branch structure of large agricultural enterprises. Consequently, efficiency of the added value according to its reproductive capacity is higher at large farming enterprises, and according to the social focus – at family farms. It means that large farming enterprises have better reproductive capabilities and higher competitive advantages. At family farming enterprises of Ukraine, the added value can be increased and competitive advantage can be improved by means of valorization of their products basing on innovative activity. Such approach secures production focus on narrow markets and on specific needs of some individuals. It also creates preconditions for modernization, economic growth and improvement of competitive capacity of farming enterprises.

Key words: *farm, added value, diagnostics, competitive advantage, value chain.*

Постановка проблеми. Для багатьох фермерських господарств виправданою є організація переробки і реалізації виробленої продукції власними зусиллями, тобто валоризація готової продукції до такого стану, який забезпечує конкурентні переваги [3, с. 263–264]. Пропозиція продукції із вищою доданою вартістю є особливим напрямом не лише підвищення конкурентоспроможності, а й відтворення виробничого потенціалу малоземельних фермерських господарств [2, с. 278]. Лише в таких випадках фермерські господарства можуть диктувати закупівельні ціни, обсяги поставленої продукції, терміни, стандарти тощо. У підсумку більшість сукупного прибутку, який одержують на всіх стадіях виробничого процесу, залишається у них. Відтак важливим аналітичним інструментом діагностики конкурентних переваг фермерського господарства є концепція «ланцюга створення вартості», яку запропонував Майкл Портер для глибшого розуміння процесів, що відбуваються всередині будь-якого підприємства [5, с. 178–179]. Усе вище зазначене обумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Ключовим елементом нашого дослідження є індикатор додана вартість *(ДВ)*, який передбачає такі складові: амортизацію необоротних активів *(А)*, заробітну плату найманих працівників *(ЗП)*, прибуток *(П)* і специфічні витрати $(В_С)$ – у нашому випадку орендну плату за землю. Додану вартість продукції фермерських господарств визначаємо за формулою:

$$ДВ = А + ЗП + СВ + П + В_С$$

Ланцюг цінностей фермерського господарства – це процес створення цінності (вартості) товару, набір видів економічної діяльності, що часто виходить за межі внутрішнього виробництва, і містить сукупність матеріальних та нематеріальних витрат, що формують основну і додану вартість. Ланцюг цінностей є сучасним ефективним інструментом оцінки конкурентоспроможності на мікрорівні, а також інструментом виявлення потенційних джерел створення вищої цінності для споживачів [7]. Науковці стверджують, що кількість перехідних етапів у ланцюгах цінностей за останні півстоліття значно змінив характер глобальної економіки та помітно вплинув на країни світу [4, с. 70]. Супермаркети намагаються контролювати весь процес виробництва, разом з вирощуванням і збиранням сільськогосподарської продукції, для забезпечення відповідності харчових продуктів стандартам якості та безпеки впродовж усього вартісного ланцюга. Теорія логістичних ланцюгів доводить, що той, хто управляє ланцюгом, диктує пропорції розподілу доданої вартості між ланками ланцюга [6, с. 362]. Сучасні тлумачення доданої вартості зводяться до визнання її як вартості проданого продукту за вирахуванням вартості матеріалів, що були придбані й використані для його виробництва [1]. Тобто це різниця між вартістю сільськогосподарської продукції, яку створило фермерське господарство, і вартістю, яку створили інші виробники в попередніх циклах виробництва.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є обґрунтування теоретичних основ та розробка науково-методичних підходів щодо діагностики доданої вартості продукції з метою виявлення резервів посилення конкурентних переваг фермерських господарств.

Виклад основного матеріалу. Додана вартість є внутрішнім ресурсом фермерського господарства, а також цінним аналітичним показником для діагностики конкурентних переваг як окремих фермерських господарств, так і їх груп, у нашому випадку за ознакою розміру землекористування. Ключовими функціями доданої вартості у секторі фермерських господарств є соціальна та комерційна. Доданої вартості має вистачити для того, щоб розрахуватись із персоналом, який брав участь у її створенні, та забезпечити відтворення. Зауважимо, що показник доданої вартості, котрий максимально враховує економічні інтереси фермерських господарств у контексті виявлення кокурентних переваг, в оцінці економічної діяльності цих суб'єктів аграрного підприємництва не використовують. Традиційно основним показником для оцінки ефективності виробництва фермерських господарств на мікро- та макрорівні є прибуток.

Відомо, що для малоземельних ферм характерні малі партії сільськогосподарської продукції, що впливає на нижчу рентабельність їхньої діяльності. Але основна мотивація праці фермера – навіть не отримання прибутку, а утримання сім'ї, що значно відповідальніше. Тому незначні обсяги продукції, яку пропонує на ринок дрібний фермер, повинні мати ознаки конкурентоспроможності та вищої доданої вартості.

Традиційний підхід бачення доданої вартості визначає її збільшення переробкою сільськогосподарської продукції за допомогою виробничої інфраструктури, зокрема консервування, пакування, сортування тощо. Але на кожному етапі технологічного процесу, окрім збільшення доданої вартості, невід'ємним також є збільшення матеріальних витрат, які в певний момент нівелюють збільшену частку доданої вартості. Окрім того, облаштування виробничої інфраструктури потребує капітальних інвестицій, а у фермерів із цим, як відомо, проблеми. Тому фермерські господарства можуть збільшувати додану вартість пропозицією на ринок продукції з унікальними характеристиками, які вони могли б забезпечити із найменшими матеріальними витратами. До таких властивостей, насамперед, належать натуральність та свіжість продукції, високі харчові якості чи ознаки нішової приналежності. На ринках, де споживач

має високі доходи, таку продукцію цінують, тим паче, якщо є змога довше зберігати її свіжість, вітамінність, натуральність. Первинна роль цінового ланцюга полягає саме в донесенні цих споживчих якостей і переваг. Саме тому фермерське господарство, яке працює за правилом «просто вчасно», у процесі виробництва сільськогосподарської продукції, її фасування та постачання насправді додає вартості своєму продукту стосовно споживача. Для фермера із низьким рівнем матеріально-технічної бази це виграшний варіант, оскільки впровадження такого порядку забезпечить, по суті, безвитратний спосіб відтворення виробничого потенціалу.

Отже, додана вартість – показник багатофункційний, тому логіка наукового дослідження вказує на доцільність діагностики доданої вартості як на етапі її формування, так і використання. Серед переліку індикаторів для оцінки доданої вартості фермерських господарств релевантними є частка доданої вартості у виробництві продукції фермерськими господарствами та рівень відтворювальної рентабельності продукції фермерських господарств.

Частка доданої вартості у випуску продукції дає змогу досить об'єктивно оцінити рівень вертикальної інтеграції в різних за розмірами фермерських господарствах. Значення запропонованого індикатора визначають як у відсотках, так і у коефіцієнтах, та воно перебуває у діапазоні від 0 до 1, де 1 становить максимально можливий рівень вертикальної інтегрованості на мікрорівні. Натомість рентабельність доданої вартості вказує, яку її частину становить прибуток. Із рис. 1 бачимо, що графіки досліджуваних індикаторів накладені та розвернуті в бік середніх та великих за розміром фермерських господарств – від 20 до 500 і більше гектарів. Це означає, що крупні фермерські господарства, які поступово набувають ознак корпоративного сектору, демонструють комерційну спрямованість свого агробізнесу – їх активність проявляється у постійному прагненні максимізувати прибуток.

Отож групи середніх та великих фермерських господарств у доданій вартості вбачають переважно прибуток, до того ж вони часто ідентифікують ці два поняття. Для самозайнятого фермера, навпаки, важливіший дохід на працю: у них частка прибутку у структурі доданої вартості набагато менша – від 13,2 % у мікрогосподарствах до 42,0 % у сімейних фермах. У цьому авпекті важливою є співпраця великих і малих фермерських господарств у межах однієї сільської громади. Це є гарним прикладом не лише партнерських стосунків, а й консолідованого прагнення розвитку сільських територій. Великі і малі фермерські господарства можуть об'єднуватись у кооперативи, наприклад, із розробки м'яса. За сприяння держави і органів місцевого самоврядування кооперативи можуть будувати цехи, де фермери – члени кооперативу – будуть отримувати послуги із розробки м'яса та його вакуумної упаковки тощо.

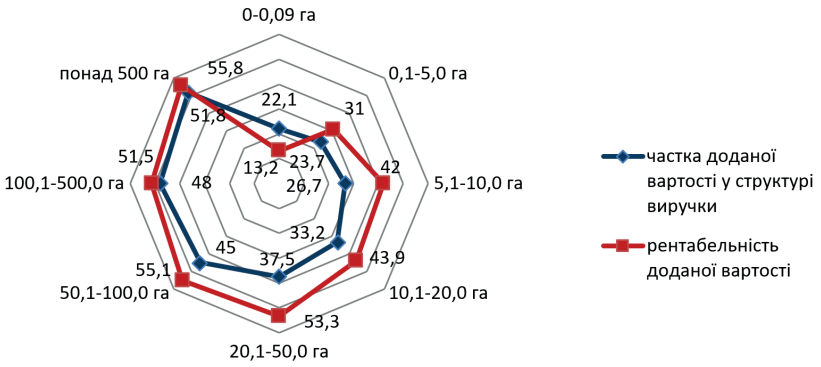


Рис. 1. Структурні індикатори доданої вартості продукції фермерських господарств України, згрупованих за площею ріллі 2017 року, %

Джерело: розраховано і побудовано за зведеними даними статистичної форми 2-ферм «Основні показники господарської діяльності фермерського господарства, малого підприємства у сільському господарстві».

Рівень відтворювальної рентабельності доданої вартості продукції фермерських господарств ілюструє резерви збільшення доданої вартості, віддзеркалює ефективність використання виробничого потенціалу для відтворення, а також є індикатором рівня конкурентоспроможності. Він визначає обсяг доданої вартості, що припадає на одиницю витрат на виробництво продукції та послуг фермерських господарств.

Так, рис. 2 засвідчує, що рівень цього індикатора вищий у фермерських господарствах із площею ріллі понад 500 га. Отже, великотоварні фермерські господарства краще наділені відтворювальними можливостями через превалювання комерційного вектора (прибутку) у конфігурації доданої вартості. Подальші розрахунки доводять, що рівень трудомісткості (відношення суми оплати праці до розміру доданої вартості) чітко вказує на превалювання соціального вектора доданої вартості у невеликих фермерських господарствах, що використовують до 50 га ріллі. Тож винятково великі фермерські господарства мають

кращу здатність генерувати вищу додану вартість, зазвичай за рахунок максимізації прибутку. Ця здатність – особлива ознака виробничого потенціалу і разом із його ресурсною частиною забезпечує вищий рівень конкурентоспроможності продукції та адекватний перебіг відтворювального процесу. Натомість людський чинник у великих фермерських господарствах практично позбавлений шансів на відтворення.

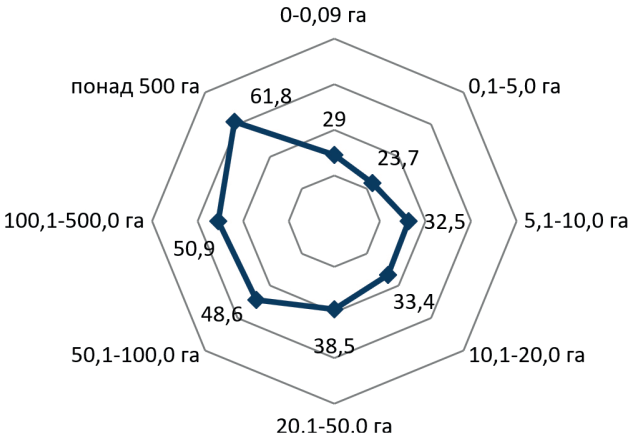
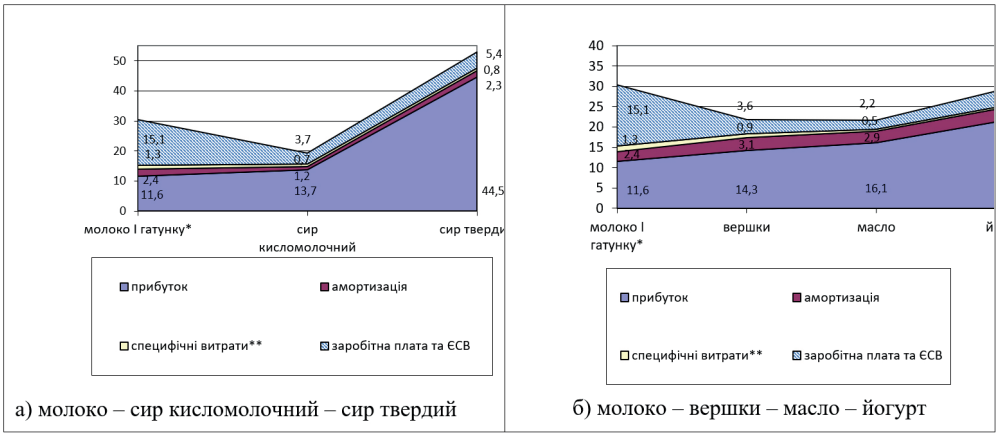


Рис. 2. Рівень відтворювальної рентабельності доданої вартості продукції фермерських господарств, згрупованих за площею ріллі 2017 року, %

Джерело: розраховано і побудовано за зведеними даними статистичної форми 2-ферм «Основні показники господарської діяльності фермерського господарства, малого підприємства у сільському господарстві».

Діагностику доданої вартості в ланцюгах цінностей виробництва молочної продукції також розглянемо з позиції трансформації матеріальних витрат і проміжних продуктів у продукцію кінцевого споживання. Із рис. 3 бачимо, що в певній технологічній точці (якщо йдеться про переробку молока) відбувається розподіл на кілька видів продукції. Далі кожен вид молочної продукції просувається на ринок, створюючи власний ланцюг цінностей. Означений напрямок у рамках нашого дослідження дасть змогу виявити види молочної продукції, за допомогою доданої вартості яких можна контролювати та координувати конкурентну перевагу. Здорожчання енергоносіїв, матеріалів та послуг для тваринництва є однією з причин меншої частки прибутку на етапі виробництва молока у фермерському господарстві. У продукції переробки молока комерційний вектор доданої вартості зростає через надання готовій продукції, особливо твердим сирам, унікальних конкурентоспроможних якостей. Вертикальна інтеграція, власна роздрібна торгівля забезпечують один з основних чинників формування доданої вартості – свіжість продукції.



* свій початок кожен із двох зображених цінових ланцюгів бере у фермерському господарстві «Агротем», а продовжується у приватній сироварні «Джерсей»;

**для молока специфічними витратами є орендна плата за земельні паї, для молочної продукції – плата за ветеринарний експертний висновок.

Рис. 3. Формування доданої вартості у ланцюгах цінностей виробництва молочної продукції у фермерському господарстві «Агротем» та приватній сироварні «Джерсей», у середньому за 2017 р., %

Джерело: розраховано і побудовано за даними бухгалтерського обліку фермерського господарства «Агротем» та інформації, наданої приватною сироварнею «Джерсей».

Висновки. Здійснена діагностика за індикаторами ефективності формування доданої вартості продукції фермерських господарств підтверджує, що великі фермерські господарства мають кращі відтворювальні можливості завдяки превалюванню комерційного вектора у конфігурації доданої вартості. Розподіл серед груп фермерських господарств значень індикатора трудомісткості доданої вартості вказує на перевагу соціального вектора доданої вартості в сімейних фермах. То ж інструментом впливу на покращення фінансового стану та підвищення конкурентної переваги сімейного фермерства має бути процес, спрямований на валоризацію високоякісних харчових продуктів за допомогою вертикальної інтеграції, інноваційних технологій та мінімізації кількості стадій обробки продукції, яку виробили фермери.

Література:

1. Contemporary Encyclopedia (2017). URL: http://enc-dic.com/word/d/Dobavlennaya-stoimost- 23022.html

2. Lypchuk V., Hnatyshyn L. Konkurencyjność gospodarstw farmerskich w gospodarce rolnej Ukrainy. *Ekonomia-Technika-Zarządzanie.* XI Sympozjum Wydziału Zarządzaniai Modelowania Komputerowego. Kielce, 2014. S. 276–282.

3. Гнатишин Л. Б. Виробничий потенціал фермерських господарств: монографія. Львів: Сполом, 2018. 404 с.

4. Коваленко О. В. Соціальні та комерційні вектори формування конфігурації доданої вартості у продовольчому комплексі. *Продовольчі ресурси. Економічні науки.* 2014. № 3. С. 74–80.

5. Лыпчук В. В., Гнатышин Л. Б. Диагностика воспроизводства потенциала в управлении фермерских хозяйств Украины. *MOTROL. Commission of Motorization and Energetics in agriculture.* 2014. Vol. 16. № 4. P. 173–180.

6. Модернизация предприятий в цепочках добавленной стоимости [Авдашева С. Б., Буданов И. А., Голикова В. В., Яковлев А. А.]. Экономический журнал ВШЭ. 2005. № 3. С. 361–377.

7. Ревуцька Н. В., Гришкова О. О. Дослідження ланцюга створення цінності на підприємстві. URL: http://Conference.SPKNEU.ORG.

© Н. В. Корж

Отримано: 12 серпня 2019 р.

Прорецензовано: 20 серпня 2019 р.

Прийнято до друку: 26 серпня 2019 р.

e-mail: norischuk067@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-14(42)-38-43

Корж Н. В. Стратегічне управління організаційними інноваціями в торгівлі. Мережевий підхід. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2019. № 14(42). С. 38–43.

УДК 658.8 (477)

JEL -класифікація: D21, D23,L20, L22

Корж Наталія Володимирівна,
доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту та адміністрування Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ ІННОВАЦІЯМИ В ТОРГІВЛІ. МЕРЕЖЕВИЙ ПІДХІД

Узагальнено типи управлінських рішень, які реалізують торговельне підприємство у відповідь на детермінанти формування мережевих ознак в їх діяльності. Проаналізовано характер та зміст стратегічного управління в міру розвитку взаємозв'язків в організаційній структурі торговельних підприємств у процесі формування та розвитку мережі. Запропоновано комплекс заходів, що оптимізують операційні рішення завдяки реалізації портфеля інвестиційних проектів та обумовлюють якісний перехід системи від одного стану до іншого.

Ключові слова: *корпоративна торговельна мережа, підприємницька мережева структура, стратегічне управління, ознаки мережі,організаційні інновації,управлінські інновації.*

Корж Наталия Владимировна,
доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и администрирования Винницкого торгово-экономического института КНТЕУ

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИННОВАЦИЯМИ В ТОРГОВЛЕ. СЕТЕВОЙ ПОДХОД

Обобщены типы управленческих решений, которые реализуют торговое предприятие в ответ на детерминанты формирования сетевых признаков в их деятельности. Проанализирован характер и содержание стратегического управления по мере развития взаимосвязей в организационной структуре торговых предприятий в течении этапов формирования и развития сети. Предложенный комплекс стратегических мероприятий, оптимизирует операционные решения через реализацию портфеля инвестиционных проектов и обусловливает качественный переход системы от одного состояния к другому.

Ключевые слова: *корпоративная торговая сеть, предпринимательская сетевая структура, стратегическое управление, признаки сети, организационные инновации, управленческие инновации.*

Nataliia Korzh,
Doctor of Economics, Professor, Professor at the Department of Management and Administrationt, Vinnytsia Institute of Trade and Economics, Kyiv National University of Trade and Economics

STRATEGIC MANAGEMENT OF ORGANIZATIONAL INNOVATION IN TRADE. NETWORK APPROACH

The article deals with the types of management decisions implemented by commercial establishment in response to the determination of networking features in their activities. The nature and content of the strategic management of relationships with the development of the organizational structure of commercial establishments in the course of the stages of formation and development network. It has been proved that the turns of network development depend on the level of bifurcation of network connections and the independence of its constituent elements, and the qualitative changes in the nature and forms of intra and intercompany relationships are the result of strategic management. A set of measures optimizing operational decisions is proposed, through the implementation of a portfolio of investment projects and the qualitative transition of the system from one state to another. The qualitative transition of the corporate trading network to the level of the business network structure is described. It includes the preparatory phase, planned consolidation of development scenarios, coordination and strategic consensus between the goals of the development of network members, strategic iterations, identification of development conditions, scenarios, strategic plans. A mechanism for estimating the value of the trading network was proposed.

Ключові слова: *corporate trading network, entrepreneurial network structure, strategic management, network characteristics, organizational innovations, managerial innovations.*

Постановка проблеми. Глобалізація світової економіки суттєво вплинула на формування та розвиток торговельних мереж та структуру споживчого ринку, зокрема. Зміни, що відбулися на регіональних споживчих ринках, пов'язані зі скороченням життєвого циклу товарів, зростанням вимог споживачів, укрупненням торговельних підприємств, розвитком прогресивних форм та форматів торгівлі, потребують від підприємств роздрібної торгівлі нових підходів до управління процесами розвитку на інтенсивній та екстенсивній основі. За цих умов зростання підприємств забезпечується за рахунок розширення їх сфери впливу, що проявляється в прагненні посилити свою присутність на інших ринках з метою формування ефекту масштабу. Поява на вітчизняному ринку глобальних торговельних мереж, які використовують уже апробовані та ефективні мережеві форми організації торгівлі, прискорили інтеграційні процеси в цій сфері та довели, що зміни масштабів діяльності торговельних підприємств не можливі без введення управлінських та організаційних інновацій. Мережева структура стала рушійною силою перерозподілу інтелектуальних та виробничих ресурсів під час подолання проблем, пов'язаних з адаптацією до змін гіперактивного зовнішнього середовища та формування динамічних конкурентних переваг. Водночас розвиток торговельних мереж сприяє прогресу ринкової інфраструктури [7].

Варто зазначити, що вітчизняні торговельні мережі вдосконалюються завдяки розвитку глобальних торговельних мереж, тому, із певною ймовірністю, можна прогнозувати вектор їх розвитку в бік формування мережевих підприємницьких структур. Поки що практичного значення набувають питання стратегічного управління розвитком корпоративних торговельних мереж у процесі виходу з кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стратегічного управління мережевими структурами є предметом вивчення багатьох науковців, серед яких зарубіжні (Р. Патюрель, П. Друкер, Б. Карлоф Г. Минцберг, М. Портер, А. Дж. Стрікленд,А.Томпсон, Р.А. Фатхутдинов, В.Радаєв, О.Фетисова, О.Боличев) і вітчизняні вчені (Н.Голошубова, О.Кавун, В.Торопков, Н.Орищук, М.Тарасюк та ін.). Дослідженню питань мережевої взаємодії та ефективності взаємовідносин між фірмами присвячені праці Дж. Мор та Р.Спікмана, П.Науде та Ф.Батла, К.Сторбака, Ю.Попова та ін. Проблеми інтеграції підприємств висвітлили представники неокласичної та неоінституціональної шкіл. Крім того, потребують вирішення проблеми взаємозв'язку організаційної структури та стратегічного управління під час перебігу етапів формування та розвитку мережі.

Досвід корпоративних торговельних мереж у питаннях стратегічного управління також не може бути повністю використаним, оскільки формування мережі було не результатом їх запланованої діяльності, а наслідком еволюційних змін організаційно-управлінської форми. У зв'язку з цим аналіз сучасного стану та проблеми стратегічного управління мережевими структурами та їх розвитку є актуальним.

Мета та завдання статті. Метою статті є розробка комплексу стратегічних задач, що відображають специфіку й проблеми стратегічного управління розвитком корпоративної мережевої структури в сучасних умовах, та їх структуризація.

Виклад основного матеріалу. За двадцять років вітчизняний бізнес у сфері роздрібної торгівлі вже сформував ознаки мережевих структур: створені та розвиваються мережі торговельних об'єктів, керованих з центру, між якими налагоджені стійкі зв'язки, що обумовлює наявність у них «внутрішнього ринку» [9]; посилюється співпраця та взаємодія між учасниками ринку – конкурентами в частині обміну інформаційними потоками, управлінськими та організаційними інноваціями (функціює Асоціація рітейлерів України, інтернет-портали «retailers.ua» та «allretail.ua» для постачальників та виробників у частині розвитку власних торговельних марок, реалізуються програми лояльності) [11].

Стратегічне управління формуванням корпоративних торговельних мереж обумовлено виникненням у їх підприємницькій діяльності ознак мережі [10], у ролі яких можуть розглядатися характеристики і параметри, що зумовлюють прийняття управлінських рішень в частині організаційних змін. Унаслідок цього спостерігаємо поступовий перехід до проектування мережевих горизонтальних і вертикальних зв'язків і впровадження нової організаційно-управлінської форми – мережевої організаційної структури. За такої умови важливо, щоб на ранніх етапах формування мережі стратегічне бачення підприємства не обмежувалося локальним рівнем, а було спрямоване на зростання.

Мережеві ознаки і типові управлінські рішення, що зумовлюють проектування мережевої організаційної структури представлені в таблиці 1.

Зростання конкурентоспроможності корпорації залежить від ефективності організованих горизонтальних зв'язків, які реалізуються внаслідок забезпечення самостійності підрозділів на чолі з корпоративним центром, який має зосередитися на стратегічних питаннях розвитку [8].

Таблиця 1

Детермінанти проектування мережевої організаційної структури підприємств роздрібної торгівлі [авторська розробка]

Детермінанти мережевих ознак	Тип управлінського рішення
Зростання кількості бізнес-процесів	Трансформація чинної організаційної структури завдяки залученню нових структурних елементів
Прискорення внутрішніх трансакцій внаслідок зростання невизначеності екзогенних факторів	Упровадження інтелектуальних систем управління (ERP – система планування ресурсів; CRM – система управління взаємовідносинами з клієнтами та SRM- з постачальниками; SCM – система управління мережею магазинів, системи аналізу даних- BI, SSTD – система рішень корпоративних задач; СЗП – система збалансованих показників; TQM – система менеджмента качества, 1С- управління торгівлею.
Зростання відносної децентралізації та звуження функційної спеціалізації підрозділів	Формування умов для розвитку горизонтальних зв'язків між підрозділами
Ускладнення організаційно-правової форми підприємства	Пошук оптимальної організаційно-правової форми
Необхідність покращення процесу співпраці між структурними підрозділами підприємства завдяки впровадженню інновацій	Формування умов для розвитку «внутрішнього простору» у межах організаційної структури
Зростання інформаційних потоків і необхідних ресурсів	Упровадження організаційних зв'язків, перерозподіл ресурсів між автономними підрозділами
Зростання внутрішніх трансакцій між автономними підрозділами та їх співпрацею зі сторонніми господарювальними суб'єктами	Автономний розвиток та підтримка мережевої підтримки автономних підрозділів
Зростання вертикальних та горизонтальних зв'язків	Пошук оптимальної організаційно-правової форми

Проектування корпоративної торговельної мережі здійснюється у процесі виявлення в організаційній структурі мережевих ознак та обумовлює стратегічне управління її розвитком до розмірів підприємницької мережевої структури, яке суттєво визначається типом мережевих зв'язків. Формування мережі передбачає організацію «мережевого ядра» (корпоративного центру), навколо якого відбувається розвиток мережевих взаємодій із збереженням елементів стратегічного управління (здійснюється стратегічний аналіз середовища, розвивається стратегічний потенціал, використовуються елементи сценарного планування), які починають впроваджуватися, уніфікуватися в межах кожного елементу мережевої структури.

Стратегічне управління набуває специфічних рис на ранніх етапах розвитку підприємства, що пов'язано з необхідністю розширення стратегічного потенціалу компанії, який забезпечує її зростання і подальший вихід на регіональні ринки. Саме на першому етапі формування мережевої підприємницької структури стратегічне бачення компанії не обмежується локальним рівнем, а, навпаки, пов'язане з активним ростом завдяки захопленню нових сегментів і проникнення на нові ринки.

Процес стратегічного управління формуванням корпоративної торговельної мережі та її розвитком до розміру мережевої підприємницької структури представлений на рисунку 1.

На першому етапі формування корпоративної торговельної мережі, коли первинним елементом аналізу є фірма, процес стратегічного управління вибудовується в межах плану, програми, бізнес плану, тощо. Управління розвитком основних видів діяльності здійснюється в межах функційної чи дивізійної структури, стійкість якої досягається завдяки використанню традиційних механізмів (влади, норм, правил та процедур). На цьому етапі зростання обсягів діяльності супроводжується посиленням ризиків, дефіцитом ресурсів, зростанням інформаційних потоків, необхідністю швидко реагувати на кон'юнктурні зміни [4].

Тому вирішення цих питань стає можливим за умов трансформації організаційної структури, яка набуває нових ознак: зростає самостійність структурних підрозділів; розширюється кількість стратегічних зон господарювання; актуалізуються групові форми праці; розвиваються комунікативні компетенції та навички з антрепренерства; реінжиніринг бізнес-процесів; стратегічний план розвитку переслідує цілі експансії. За таких ознак У. Патюрель [1] зазначає, що організаційна структура одночасно набуває ознак функційної, дивізійної та матричної структур, тобто мережевої структури.

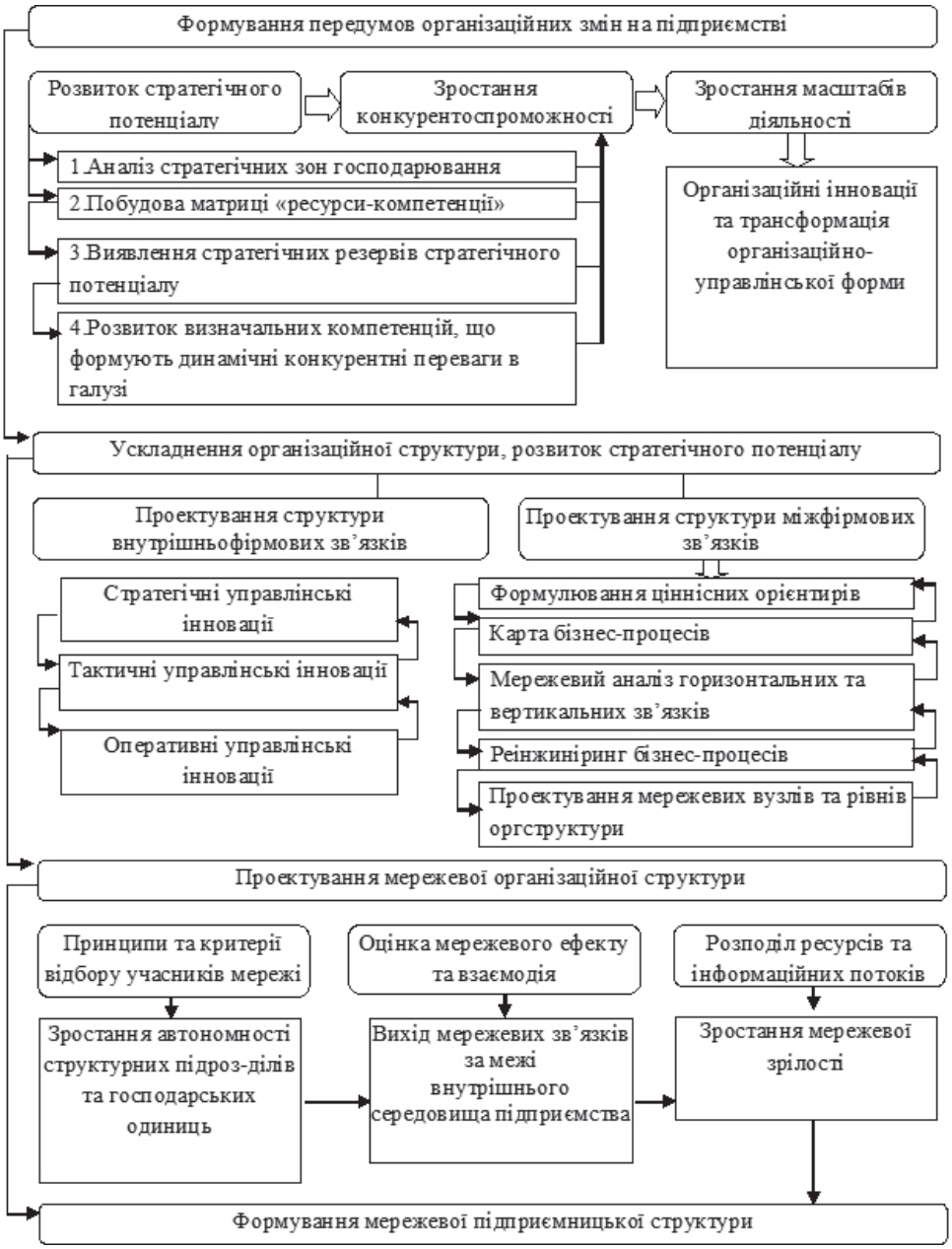


Рис. 1. Процес формування та розвитку корпоративної торговельної мережі [авторська розробка]

На етапі проектування мережевої організаційної структури первинним елементом аналізу є фірма, яка сформувала вже власний «внутрішній ринок» [3]. Тому процес стратегічного управління повинен бути доповнений етапом сценарного планування і прогнозування з розробкою пакету випереджувальних ринок стратегій, які передбачають формування динамічних конкурентних переваг, що дозволять вирізнитися на фоні конкурентів.

Зміна масштабів діяльності корпоративної торговельної мережі в умовах невизначеності зовнішнього середовища та щораз більшого ризику визначає зростання управлінських інновацій, розвиток яких має бути передбачено в стратегії компанії:

– оперативні управлінські інновації (фінанси і бюджетування, маркетинг, логістика, управління персоналом, тощо). Цей тип управлінських інновацій пов'язаний зі зростанням ефективності поточної діяльності компанії;

– тактичні управлінські інновації (ідеологія організаційної поведінки, корпоративна культура, розвиток комунікативних і групових навичок, організаційних зв'язків). Тактичні управлінські інновації дозволяють провести адаптацію компанії до майбутніх змін у формі організації підприємницької діяльності. Насамперед, адаптаційні процеси стосуються людського капіталу;

– стратегічні управлінські інновації (реінжиніринг бізнес-процесів, зміна організаційної структури, інструменти стратегічного планування у мережевому форматі). Стратегічні управлінські інновації стосуються вдосконалення системи управління, а також проведення організаційних інновацій, які спрямовані на формування корпоративної торговельної мережі.

Управлінські інновації сприяють зростанню стратегічного потенціалу компанії і виражаються в зміні внутрішньофірмових горизонтальних і вертикальних зв'язків та проектування мережевої організаційної структури.

Стратегічне управління проектуванням мережевої організаційної структури містить такі етапи і послідовність дій:

– оцінка і визначення ціннісних орієнтирів, які узгоджуються зі стратегічним баченням компанії;

– розробка карти поточних та перспективних бізнес-процесів, спираючись на стратегічний план розвитку компанії [2];

– мережевий аналіз поточних горизонтальних і вертикальних зв'язків між окремими ланками і рівнями організаційної структури;

– реінжиніринг бізнес-процесів;

– виявлення горизонтальних і вертикальних напрямів внутрішньофірмової мережевої взаємодії в нових організаційних умовах;

– проектування основних елементів та визначальних вузлів структури (підрозділи і відділи), формування штатного розпису;

– розробка ідеології організаційної поведінки, групових форм праці в межах нової структури, системи стимулювання і мотивації [6];

– підбір і навчання персоналу.

Варто враховувати, що спроектована мережева організаційна структура повинна бути орієнтована на подальший розвиток «внутрішнього ринку» і вихід мережевих зв'язків за межі компанії за допомогою розвитку не міжфірмової співпраці, а із залученням сторонніх учасників ринку і стратегічних партнерів.

Зростання підприємства та укрупнення окремих організаційних ланок призводить до трансформації мережевої організаційної структури, яка ґрунтується на внутрішньофірмовій мережевій взаємодії до мережевої структури, що базується на міжфірмовій мережевій взаємодії. Прийняття рішення щодо зміни формату структури має базуватися на результатах оцінювання критичного масштабу мережевої організаційної структури, відборі в складі структури ланок, яким доцільно надати більшу автономію; виявлення серед партнерів і учасників ринку тих компаній, співпраця з якими становить стратегічний інтерес для компанії та ін.

На третьому етапі якісного переходу корпоративної мережевої структури до формування мережевої підприємницької структури первинним елементом є не фірма (як це було на попередніх етапах), а мережа. Це зумовлює вдосконалення процесу стратегічного управління завдяки врахуванню таких етапів:

1. Підготовчий етап передбачає оцінювання умов розвитку, а також наявних конкурентних переваг у межах усієї корпоративної мережевої структури, що формуються в результаті міжфірмової співпраці учасників мережі, яка актуалізується у відповідь на брак ресурсів для реалізації цілей розвитку підприємства, на необхідність контролю за діями інших учасників з боку підприємства з метою втримання конкурентних позицій на ринку [4];

2. Етап планової консолідації полягає в оцінюванні та аналізі можливих сценаріїв та умов розвитку мережевої підприємницької структури, проекція яких націлена не на окремих учасників, а на конкурентні позиції мережевої структури загалом;

3. Етап узгодження та стратегічного консенсусу. Відбувається узгодження стратегічних документів мережевої підприємницької структури з індивідуальними стратегічними планами та сценаріями розвитку учасників. Вносяться необхідні корегування та зміни.

4. Етап стратегічних ітерацій. На цьому етапі узгоджуються стратегічні орієнтири після багаторазових ітерацій в процесі розгляду мережевих та індивідуальних стратегічних планів. У результаті реалізації названого етапу в мережевій підприємницькій структурі визначається остаточна стратегічна програма розвитку.

5. Ідентифікація умов розвитку, сценаріїв, а також стратегічних планів. Із цією метою визначається відповідність конкурентних контекстів і стратегічних цілей зі сценаріями розвитку. Як наслідок здійснюється оцінка ймовірності збереження чи зміни умов розвитку, а також необхідність коригування індивідуальних і мережевих стратегічних планів.

Розвиток компанії до рівня мережевої підприємницької структури здійснюється еволюційно, упродовж зміни умов господарювання. Однак якісні зрушення в характері та формах внутрішньофірмових і

міжфірмових зв'язків, мета яких полягає в забезпеченні зростання ефективності діяльності, стає результатом стратегічного управління.

Оцінка ефективності мережевої моделі підприємництва передбачає аналіз механізмів розвитку мережі, визначення методів її оцінювання,виявлення факторів, що визначають рівень ефективності та резерви її підвищення [1].

Оскільки розвиток корпоративної торговельної мережі як системи відображає зміни в просторі та часі, він відбувається шляхом зростання кількості магазинів завдяки проведенню комплексу заходів, що оптимізують операційні рішення, через реалізацію портфеля інвестиційних проектів, та передбачає перехід системи від одного стану до іншого.

Висновки. Стратегія зростання корпоративної торговельної мережі буде вважатися ефективною, якщо введення нових бізнес-одиниць у складі мережі буде примножувати ефективність усієї системи (мережі). Водночас структурні елементи, які функціюють у складі мережі одержують нову якість, яка й продукуватиме додатковий приріст вартості мережі. У такий спосіб вартість торговельної мережі буде відображати її ринкову вартість, що складається з вартості капіталу всіх бізнес-одиниць мережі та додаткової вартості, яку зможуть отримати окремо кожна бізнес одиниця, використовуючи знання, компетенції та можливості мережі.

Отже, досягнення бажаного успіху та формування динамічних переваг потребує систематичного аналізу та моніторингу за діяльністю мережевих структур, щоб на основі отриманих даних коригувати їх діяльність, формулювати рекомендації щодо удосконалення процедур їх функціювання.

Література:

1. Патюрель Р. Создание сетевых организационных структур. *Проблемы теории и практики управления*. № 3. URL: http://vasilievaa. narod.ru/ ptpu/15_3_97.htm (дата звернення: 14.06.2019).

2. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. Москва: «Вильяме», 2007. 272 с.

3. Карлоф Б. Деловая стратегия / Пер. с англ. Москва: Экономика, 1991. 239 с.

4. Радаев В.В. Захват российских территорий: новая конкурентная ситуация в розничной торговле. Москва: Изд. Дом.ГУ ВШЭ, 2007. 220 с.

5. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент. Москва: Дело, 2005. 448 с.

6. Томпсон-мл. А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. Пер с англ. Москва: Издательский дом «Вильяме», 2006. 928 с.

7. Фетисова О. В. Современные тенденции развития мировой розничной торговки. *Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3: Экон. экол.* 2009. № 2 (15). С. 61–69

8. Минцберг Г. Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс: концепции, проблемы, решения. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 688 с.

9. Голошубова Н. О., Кавун О. О., Торопков В. М. Підприємницькі мережі в торгівлі: монографія. Київ: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т., 2014. 344 с.

10. Орищук Н.В. Сутність мережної взаємодії компонентів мережі роздрібної торгівлі. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2004. Випуск 191, том 4. С. 1050–1056.

11. Тарасюк М.В. Обґрунтування організаційної структури торговельної мережі в умовах контролінгу. *Економічний вісник Донбасу.* 2009. № 4. С. 152–157.

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ
ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

© Н. Л. Хомюк, П. М. Грицюк

Отримано: 23 серпня 2019 р.

Прорецензовано: 27 серпня 2019 р.

Прийнято до друку: 31 серпня 2019 р.

e-mail: nataljabilous@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-14(42)-45-53

Хомюк Н. Л., Грицюк П. М. Аналіз економічної ефективності діяльності об'єднаних територіальних громад в регіонах України. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2019. № 14(42). С. 45–53.

УДК: 336.1:352

JEL-класифікація: C61, O18, R58

Хомюк Наталія Леонідівна,
кандидат економічних наук, докторант кафедри міжнародних економічних відносин та управління проектами, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Грицюк Петро Михайлович,
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики, Національний університет водного господарства та природокористування

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано економічну діяльність об'єднаних територіальних громад у регіонах України в розрізі груп, сформованих за кількістю мешканців об'єднаних територіальних громад. Проведено поглиблений статистичний аналіз фінансової діяльності об'єднаних територіальних громад в Україні за підсумками 2018 року. Виявлено, що власні доходи об'єднаних територіальних громад підлягають логнормальному закону розподілу. У процесі економіко-математичного моделювання запропоновано два підходи щодо максимізації економічної ефективності діяльності об'єднаних територіальних громад. Надано рекомендації щодо удосконалення чинної структури об'єднаних територіальних громад у Рівненській області з метою мінімізації обсягів видатків на управління.

Ключові слова: *децентралізація, об'єднана територіальна громада, економічна ефективність діяльності, витрати на управління.*

Хомюк Наталья Леонидовна,
кандидат экономических наук, докторант кафедры международных экономических отношений и управления проектами, Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки

Грицюк Петр Михайлович,
доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической кибернетики, Национальный университет водного хозяйства и природопользования

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ГРОМАД В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ

В статье проведено анализ экономической деятельности объединенных территориальных громад в регионах Украины в разрезе групп, сформированных по количеству жителей деятельности объединенных территориальных громад. Проведено углубленный статистический анализ финансовой деятельности объединенных территориальных громад в Украине по итогам 2018 года. Выявлено, что собственные доходы объединенных территориальных громад подлежат логнормальному закона распределения. В ходе экономико-математического моделирования предложено два подхода к максимизации экономической эффективности деятельности объединенных территориальных громад. Даны рекомендации по совершенствованию существующей структуры объединенных территориальных общин в Ровенской области с целью минимизации объемов расходов на управление.

Ключевые слова: *децентрализация, объединенная территориальная громада, экономическая эффективность деятельности, расходы на управление.*

Nataliia Khomiuk,
PhD in Economics, Doctoral student at the Department of International Economic Relations and Project Management, Lesya Ukrainka Eastern European National University

Petro Hrytsiuk,
Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economic Cybernetics, National University of Water and Environmental Engineering

ANALYSIS OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES' ECONOMIC ACTIVITIES EFFECTIVENESS IN THE REGIONS OF UKRAINE

The article investigates the economic effectiveness of the the united territorial communities' activities in terms of groups formed by the number of united territorial communities' inhabitants and provides recommendations for optimizing the structure of the united territorial communities. An in-depth statistical analysis of the financial activities of united territorial communities in Ukraine in 2018 has been conducted. It revealed that the income of the united territorial communities is subject to lognormal distribution law. In the course of economic and mathematical modeling, two approaches have been proposed to maximize the economic effectiveness of the activities of the united territorial communities. In the first approach, the goal was to maximize the volume of own revenues of all united territorial communities of Ukraine, and in the second approach, to minimize the amount of expenditures on the management of the united territorial communities. It is determined that the second approach is optimal. The criteria for defining the effectiveness of territorial communities are : indicators of their own income, management costs and received subsidies in the calculation. The number of residents in different groups of united territorial communities was selected as the model optimizer. Higher economic effectiveness was found to be characteristic of the large united territorial communities. It is proposed to develop a set of economic norms and measures that would stimulate the consolidation of the small united territorial communities. Recommendations have been made to improve the existing structure of united territorial communities in the Rivne region in order to minimize the amount of management expenditures.

Key words: *decentralization, integrated territorial community, economic effectiveness of activity, management costs.*

Постановка проблеми. Невід'ємним компонентом диверсифікації розвитку сільських територій є формування мережі об'єднаних територіальних громад (ОТГ), що дозволяє значно збільшити фінансові можливості для розвитку місцевих територій. Державна політика України у сфері місцевого самоврядування передбачає децентралізацію влади, тобто передачу деякої частини повноважень, ресурсів та відповідальності від органів виконавчої влади органам місцевого самоврядування [1]. Децентралізація – це складний процес, який здійснює вплив на соціальну, економічну та екологічну сфери розвитку об'єднаних територіальних громад, оскільки наближає процеси управління та прийняття рішень до громадськості й у такий спосіб дає змогу реалізовувати стратегії, програми, проекти регіонального розвитку та надавати послуги, які б краще відповідали потребам певного регіону [2]. Реформа децентралізації повинна збільшити фінансові можливості місцевої влади, підвищити її потенціал соціально-економічного розвитку. Зважаючи на це, аналіз економічної ефективності діяльності об'єднаних територіальних громад набуває важливого значення для держави і є актуальним у наш час. Економічна ефективність діяльності об'єднаної територіальної громади визначається обсягами власних доходів, видатками на управління та отриманими від держави дотаціями (субвенціями).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання децентралізації влади, розвитку місцевого самоврядування, формування спроможних об'єднаних територіальних громад розкрито у працях таких науковців: В. Кравців, О. Васильєва, А. Лелеченко, В. Куйбіда, А. Ткачук, С. Шульц, О. Бориславська та інші. Однак, попри значний осяг публікацій з цієї теми й враховуючи важливість проблеми в сучасних умовах, залишається недостатньо проаналізована ефективність діяльності об'єднаних територіальних громад залежно від кількості населення.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є дослідження економічної ефективності діяльності об'єднаних територіальних громад у розрізі груп, сформованих за кількістю мешканців ОТГ, та надання рекомендацій щодо оптимізації структури ОТГ.

Виклад основного матеріалу. Експерти Групи фінансового моніторингу Центрального офісу реформ при Мінрегіоні проаналізували показники фінансової діяльності 665 об'єднаних територіальних громад (ОТГ) за 2018 рік [3]. Експерти аналізували дані за чотирма показниками:

1) власні доходи на одного мешканця (відношення обсягу власних доходів до кількості мешканців відповідної ОТГ);

2) рівень дотаційності бюджетів (відношення обсягу базової/реверсної дотації до загальної суми доходів ОТГ без урахування субвенцій з державного бюджету);

3) питома вага видатків на утримання апарату управління в доходах ОТГ (відношення видатків на утримання апарату управління органів місцевого самоврядування до суми доходів без урахування трансфертів з державного бюджету);

4) капітальні видатки на одного мешканця (відношення проведених капітальних видатків без урахування власних надходжень бюджетних установ до кількості мешканців певної ОТГ).

Для аналізу наявні 665 ОТГ були згруповані за кількістю населення, яке проживає у них:

- Група 1 – ОТГ з кількістю населення понад 15 тис. жителів.
- Група 2 – ОТГ з кількістю населення від 10 до 15 тис. жителів.
- Група 3 – ОТГ з кількістю населення від 5 до 10 тис. жителів.
- Група 4 – ОТГ з кількістю населення менше 5 тис. жителів.

Основні показники кожної з виділених груп наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Показники ОТГ залежно від кількості населення

Групи	Гранична кількість населення, тис. осіб	Кількість ОТГ	Кількість населення в групі, тис. осіб	% від всього досліджуваного населення
Група 1	Понад 15 тис. осіб	87	1866,2	33,4
Група 2	Від 10 до 15 тис. осіб	103	1267,3	22,7
Група 3	Від 5 до 10 тис. осіб	227	1596,5	28,5
Група 4	Менше 5 тис. осіб	248	863,3	15,4
Разом		665	5593,3	100,0

Джерело: побудовано за даними [3].

Ми провели поглиблений статистичний аналіз фінансової діяльності ОТГ в Україні за підсумками 2018 року. Так були використані матеріали, представлені на сайті «Громадський простір», а також офіційна статистика виконання державного та місцевих бюджетів 665 ОТГ за 2018 рік на підставі даних Міністерства фінансів України, Державної казначейської служби України, Державної статистичної служби України, сайту «Open Budget». Середні значення основних фінансових показників діяльності ОТГ для різних груп представлені у таблиці 2.

Таблиця 2

Показники ОТГ у залежності від кількості населення

	Група 1	Група 2	Група 3	Група 4
Кількість ОТГ	87	103	227	248
Кількість населення в групі, тис. осіб	1866,2	1267,3	1596,5	863,3
Кількість населення в 1 ОТГ, тис. осіб	21,451	12,304	7,033	3,481
Власний дохід групи, тис. грн	6678,10	4711,63	6012,78	3605,92
Власний дохід на 1 мешканця, грн	3578,45	3717,85	3766,22	4176,90
Капітальні видатки групи, тис. грн	1960,66	1607,95	2188,51	1242,23
Капітальні видатки на 1 мешканця, грн	1050,62	1268,80	1370,82	1438,93
Видатки на управління (група), тис. грн	1355,50	1201,00	1789,90	1181,97
Видатки на управління на 1 мешканця, грн	726,34	947,69	1121,14	1369,13
Державні дотації (група), тис. грн	544,53	587,15	817,88	358,61
Державні дотації на 1 мешканця, грн	291,79	463,31	512,30	415,39

Джерело: розраховано авторами за даними сайту «Громадський простір» [3].

Виявлено, що власні доходи ОТГ підлягають логнормальному закону розподілу. Знання закону розподілу дозволяють передбачати величину власних доходів ОТГ. Мінімальне значення доходу однієї ОТГ становить 2,27 млн грн. Максимальне значення доходу однієї ОТГ становить 316,727 млн грн. Середнє (найбільш очікуване) значення доходу однієї ОТГ становить 21,883 млн грн. Із надійністю 68 % власний дохід ОТГ перебуває в інтервалі 9,411 млн грн – 50,883 млн грн. Із надійністю 95 % власний дохід ОТГ перебуває в інтервалі 4,048 млн грн – 118,312 млн грн. Із надійністю 99,7 % власний дохід ОТГ перебуває в інтервалі 1,741 млн грн – 275,098 млн грн.

Для порівняльного аналізу фінансової діяльності різних груп ОТГ проілюструємо основні показники груп графічно. На рис. 1 представлено залежність рівня капітальних видатків від кількості населення ОТГ. Рівень капітальних видатків визначається відношенням обсягу капітальних видатків ОТГ до обсягу власних доходів ОТГ. Обсяг капітальних видатків окреслює можливості громади щодо її соціально-економічного розвитку та створення нових матеріальних активів. Максимальний рівень капітальних видатків (36,4 %) спостерігається у третій групі (ОТГ з кількістю населення від 5 до 10 тис. жителів). Мінімальний рівень капітальних видатків (29,4 %) притаманний для першої групи (ОТГ з кількістю населення більше 15 тис. жителів). Це свідчить про те, що найбільші витрати одержаних коштів на власні потреби здійснюється в громадах з кількістю населення 5 – 10 тисяч мешканців. Великі ОТГ у цьому аспекті є найменш ефективними.

Рис. 2 ілюструє залежність рівня витрат на управління від кількості населення ОТГ. Рівень витрат на управління визначається відношенням обсягу витрат на управління ОТГ до обсягу власних доходів ОТГ. Мінімальний рівень витрат на управління (20,3 %) спостерігається у першій групі, максимальний рівень (32,8 %) – у четвертій групі. Це свідчить проте, що з погляду управління більш ефективними є об'єднані громади з більшою кількістю населення.

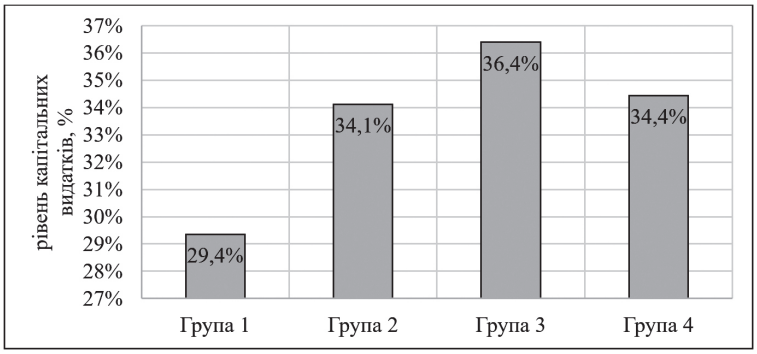


Рис. 1. Середній рівень капітальних видатків у різних групах ОТГ

Джерело: авторська побудова

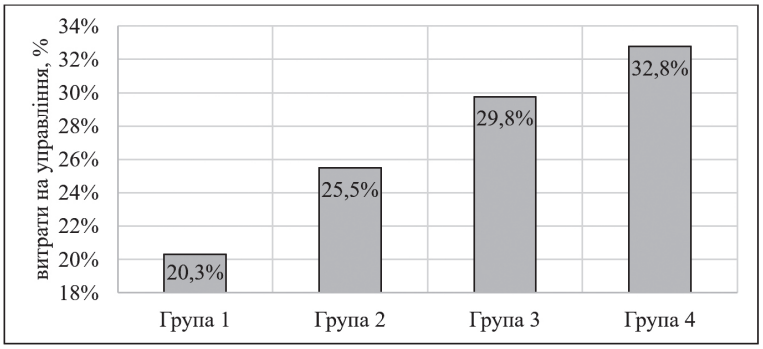


Рис. 2. Середній рівень витрат на управління у різних групах ОТГ

Джерело: авторська побудова

Рівень дотаційності різних груп ОТГ представлений на рис. 3. Рівень дотаційності визначається відношенням отриманих державних дотацій (субвенцій) до обсягу власних доходів ОТГ. Рівень дотаційності є показником, зворотним до рівня самостійності ОТГ у фінансуванні власних витрат на соціально-економічний розвиток громади. Максимальний рівень дотаційності (13,6 %) спостерігається у третій групі (ОТГ з кількістю населення від 5 до 10 тис. жителів). Мінімальний рівень дотаційності (8,2 %) притаманний для першої групи (ОТГ з кількістю населення більше 15 тис. жителів). Це свідчить про те, що найбільш фінансово незалежними є найбільші ОТГ (з кількістю мешканців більше 15 тис осіб) та найменші ОТГ (з кількістю мешканців менше від 5 тис осіб).

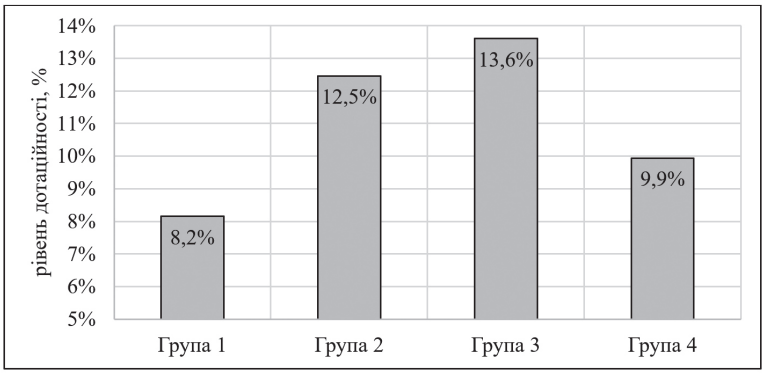


Рис. 3. Середній рівень дотаційності різних груп ОТГ

Джерело: авторська побудова

У такий спосіб ми одержали три достатньо суперечливі критерії фінансової ефективності діяльності ОТГ. Їх співставлення допоможе виявити оптимальну структуру ОТГ, які існують в Україні сьогодні. Для математичного моделювання цієї проблеми вибрано інструментарій лінійного програмування [4].

Поставимо задачу максимізувати економічну ефективність діяльності ОТГ. Для цього можна використати два підходи. За першим підходом маємо на меті максимізувати обсяг власних доходів всіх ОТГ України. Іншими контрольованими параметрами є обсяг державних дотацій (субвенцій) та витрати на управління ОТГ. У результаті оптимізації структури ОТГ України обсяг видатків на управління не повинен збільшитися. Введемо рекомендовані обмеження: загальний обсяг отриманих дотацій та субвенцій не повинен перевищувати фактичний обсяг 2 308,2 млн грн; загальний фонд видатків на управління не повинен перевищувати наявний обсяг 5 528,4 млн грн; за оптимізації структури ОТГ загальну кількість мешканців будемо вважати незмінною і рівною 5 593,3 тис. осіб (фактичний рівень на сьогоднішній день).

У ролі критеріїв ефективності територіальних громад вибираємо показники власного доходу, витрат на управління та отриманих дотацій у розрахунку на одного мешканця (табл. 2). У ролі оптимізаційних параметрів моделі вибираємо кількість жителів у різних групах ОТГ, а саме: X1 – кількість жителів у першій групі ОТГ (кількість населення ОТГ понад 15 тис. жителів), X2 – кількість жителів у другій групі ОТГ (кількість населення ОТГ від 10 тис. до 15 тис. жителів), X3 – кількість жителів у третій групі ОТГ (кількість населення ОТГ від 5 тис. до 10 тис. жителів), X4 – кількість жителів у четвертій групі ОТГ (кількість населення ОТГ менше від 5 тис. жителів). У процесі оптимізації допускається зміна кількості мешканців кожної групи на 30 % (як в більший, так і в менший бік). Загальна кількість жителів усіх громад повинна залишатися незмінною.

У результаті отримуємо таку економіко-математичну модель оптимізаційної задачі:

$$F = 3.520x_1 + 3.820x_2 + 3.711x_3 + 4.079x_4 \to \max, \quad (1)$$

$$\begin{cases} 0.380x_1 + 0.477x_2 + 0.505x_3 + 0.404x_4 \geq 2468.9, \\ 0.692x_1 + 0.796x_2 + 0.894x_3 + 1.092x_4 \leq 4672.4, \\ x_1 + x_2 + x_3 + x_4 = 5593.3, \end{cases} \quad (2)$$

$$x_1, x_2, x_3, x_4 \geq 0. \quad (3)$$

За оптимізації допускається відхилення оптимальних значень від фактичних не більше як на 30 %. Сформульована задача є задачею лінійного програмування. Для розв'язування задачі (1) – (3) використаємо засоби MS Excel, зокрема інструмент Поиск решений. У результаті оптимізації отримуємо такий розв'язок: X1 = 1 927,8 (тис. осіб); X2 = 1 465,5 (тис. осіб); X3 = 1 100,0 (тис. осіб); X4 = 1 100,0 (тис. осіб).

У результаті такої трансформації структури ОТГ власний дохід усіх ОТГ збільшиться на 0,4 % (76,0 млн грн), видатки на управління не зміняться, обсяг державних дотацій зменшиться на 2,0 % (46,2 млн грн) – таблиця 3. Як бачимо, за вибраного підходу рекомендується насамперед зменшити кількість громад третьої групи, оскільки середній дохід на 1 мешканця в цій групі найменший.

Таблиця 3

Рекомендована структура ОТГ України

	Група 1	Група 2	Група 3	Група 4	Всього
Кількість мешканців фактична, тис. осіб	1866,2	1267,3	1596,5	863,3	5 593,3
Кількість мешканців рекомендована, тис. осіб	1927,8	1465,5	1100,0	1100,0	5 593,3
Дохід очікуваний, млн грн.	6 898,56	5 448,47	4 142,85	4 594,59	21 084,5
Видатки на управління, млн грн.	1 400,25	1 388,83	1 233,25	1 506,04	5 528,4
Дотації очікувані, млн грн.	562,51	678,98	563,53	456,93	2 261,9

Джерело: авторський розрахунок

Якщо не обмежувати обсяг видатків на управління, можна досягти ще більшого зростання власних доходів ОТГ. Отримана у такий спосіб структура населення ОТГ має такий вигляд: X1 = 1 300,0 (тис. осіб); X2 = 1 113,3 (тис. осіб); X3 = 2 080,0 (тис. осіб); X4 = 1 100,0 (тис. осіб). Водночас власний дохід усіх ОТГ збільшиться на 1,0 % (211,0 млн грн), але видатки управління також збільшаться на 308,9 млн грн.

За другим підходом до оптимізації структури ОТГ маємо на меті мінімізувати обсяг видатків на управління ОТГ. У такому контексті допускається незначне зменшення загальних доходів ОТГ. У результаті оптимізації структури ОТГ обсяг державних дотацій і субвенцій не повинен суттєво збільшитися.

У результаті отримуємо таку економіко-математичну модель оптимізаційної задачі:

$$F = 0.726x_1 + 0.948x_2 + 1.121x_3 + 1.369x_4 \to \min, \quad (4)$$

$$\begin{cases} 0.292x_1 + 0.463x_2 + 0.512x_3 + 0.415x_4 \le 2308.2, \\ x_1 + x_2 + x_3 + x_4 = 5593.3, \end{cases} \quad (5)$$

$$x_1, x_2, x_3, x_4 \ge 0. \quad (6)$$

Сформульована задача є задачею лінійного програмування. У результаті розв'язування задачі отримуємо такий оптимальний розв'язок: X1 = 2 430,0 (тис. осіб); X2 = 1 463,3 (тис. осіб); X3 =1 100,0 (тис. осіб); X4 = 600,0 (тис. осіб).

Оптимізаційна зміна структури ОТГ передбачає збільшення кількості населення ОТГ 1-ої групи на 563,8 тис. осіб (30,2 %), збільшення кількості населення ОТГ 2-ої групи на 196,0 тис. осіб (15,5 %), зменшення кількості населення ОТГ 3-ої групи на 496,5 тис. осіб (31,1 %), зменшення кількості населення ОТГ 4-ої групи на 263,3 тис. осіб (30,5 %), Це означає, що частина ОТГ четвертої групи (30,5 %) і частина ОТГ третьої групи (31,1 %) повинні приєднатися до ОТГ з більшою кількістю населення. У результаті такої трансформації структури ОТГ власний дохід усіх ОТГ трохи зменшиться (на 1,1 % або ж на 223 млн грн), державні дотації та субвенції також зменшаться на 108,4 млн грн, обсяг загальних витрат на управління ОТГ зменшиться на 5,8 % (321,9 млн грн) – таблиця 4.

Таблиця 4

Рекомендована структура ОТГ України

	Група 1	Група 2	Група 3	Група 4	Всього
Кількість мешканців фактична, тис. осіб	1866,2	1267,3	1596,5	863,3	5593,3
Кількість мешканців рекомендована, тис. осіб	2430,0	1463,3	1100,0	600,0	5593,3
Витрати управління фактичні, тис. грн	1355,50	1201,00	1789,90	1181,97	5 528,4
Видатки управління очікувані, тис. грн	1765,01	1386,75	1233,25	821,48	5 206,5
Дохід очікуваний, тис. грн.	8695,62	5440,33	4142,85	2506,14	20 784,9
Дотації очікувані, тис. грн.	709,04	677,96	563,53	249,24	2 199,8

Джерело: авторський розрахунок

Отже, якщо зважати на критерій економії ресурсів, більш привабливим є другий підхід до оптимізації структури ОТГ. Незважаючи на те, що за такої умови незначно зменшаться загальні доходи, зменшення витрат управління буде становити 5,8 %.

Використаємо методику та результати проведеного вище аналізу для рекомендацій щодо покращення структури ОТГ Рівненської області. Перелік ОТГ Рівненської області станом на червень 2019 року наведений у таблиці 5. Станом на середину 2019 року в Рівненській області створено 39 ОТГ, у яких проживає 302 274 мешканців. Серед них 4 ОТГ (94 670 мешканців) належать до першої групи (більше 15 000 мешканців, згідно з наведеною вище класифікацією), 5 ОТГ (55 121 мешканців) – до другої групи, 17 ОТГ (108 817 мешканців) – до третьої групи і 13 ОТГ (43 666 мешканців) – до четвертої групи (менше 5 000 мешканців).

Описаний вище оптимізаційний підхід використано для вдосконалення чинної структури ОТГ у Рівненській області. Водночас за мету поставлено мінімізувати обсяг видатків на управління ОТГ. У результаті оптимізації структури ОТГ обсяг державних дотацій і субвенцій не повинен збільшитися. Для побудови обмежень ресурсів та цільової функції використано показники витрат управління в розрахунку на 1 мешканця ОТГ по Україні (таблиця 2).

Таблиця 5

Існуюча структура ОТГ Рівненської області

Громада	Район	К-сть НП	Площа, км²	Населення	Група
Бабинська ОТГ	Гощанський	4	54,725	3287	4
Бокіймівська ОТГ	Млинівський	10	193,35	5578	3
Бугринська ОТГ	Гощанський	12	90,18	4270	4
Бугаївська ОТГ	Радивилівський	5	84,06	2969	4
Боремельська ОТГ	Демидівський	11	102,96	3284	4
Вараська ОТГ	Володимирецький	11	33,46	43503	1
Великоомелянська ОТГ	Рівненський		103,65	3681	4
Висоцька ОТГ	Дубровицький	7	240,46	4504	4
Демидівська ОТГ	Демидівський	9	278,41	11300	2
Деражненська ОТГ	Костопільський		226,11	6376	3
Дядьковицька ОТГ	Рівненський		156,99	5718	3
Клеванська ОТГ	Рівненський		63,55	11646	2
Клесівська ОТГ	Сарненський	7	337,73	10536	2
Козинська ОТГ	Радивилівський	22	181,44	7498	3
Корнинська ОТГ	Рівненський		66,12	7332	3
Крупецька ОТГ	Радивилівський	16	180,13	5725	3
Локницька ОТГ	Зарічненський	14	264,27	5120	3
Малинська ОТГ	Березнівський		211,28	5635	3
Малолюбашинська ОТГ	Костопільський		414,44	5678	3
Миляцька ОТГ	Дубровицький	9	426,38	6319	3
Мирогощанська ОТГ	Дубенський	14	114,59	6985	3
Млинівська ОТГ	Млинівський	13	358,97	18599	1
Немовицька ОТГ	Сарненський		278,08	11232	2
Олександрійська ОТГ	Рівненський		171,07	7583	3
Острожецька ОТГ	Млинівський	6	139,13	5948	3
Острозька ОТГ	Острозький		29,03	16615	1
Підлозцівська ОТГ	Млинівський	8	63,37	1879	4
Пісківська ОТГ	Костопільський	8	113,46	2745	4
Повчанська ОТГ	Дубенський		63,57	1916	4
Полицька ОТГ	Володимирецький		176,86	5617	3
Привільненська ОТГ	Дубенський	7	115,85	4778	4
Радивилівська ОТГ	Радивилівський		143,49	15953	1
Семидубська ОТГ	Дубенський		165,1	4171	4
Смизька ОТГ	Дубенський	14	192,27	7732	3
Старосільська ОТГ	Рокитнівський		271,98	6796	3
Степанська ОТГ	Сарненський		222,81	7177	3
Тараканівська ОТГ	Дубенський		77,9	3417	4
Шпанівська ОТГ	Рівненський		80,52	10407	2
Ярославицька ОТГ	Млинівський		106,35	2765	4

Джерело: сформовано за даними сайту [5]

У результаті отримуємо таку економіко-математичну модель оптимізаційної задачі:

$$F = 0.726x_1 + 0.948x_2 + 1.121x_3 + 1.369x_4 \to \min, \qquad (7)$$

$$\begin{cases} 0.292x_1 + 0.463x_2 + 0.512x_3 + 0.415x_4 \le 127.047, \\ x_1 + x_2 + x_3 + x_4 = 302.274, \end{cases} \quad (8)$$

$$x_1, x_2, x_3, x_4 \ge 0. \quad (9)$$

За оптимізації допускається відхилення оптимальних значень від фактичних не більше як на 30 %. Для розв'язування задачі (7) – (9) використаємо інструмент Поиск решений MS Excel. У результаті оптимізації отримуємо такий розв'язок: X1 = 123,000 (тис. осіб); X2 = 71,650 (тис. осіб); X3 = 77,124 (тис. осіб); X4 = 30,500 (тис. осіб). Фактична та рекомендована структура ОТГ Рівненської області представлена на рис. 4.

Рекомендована зміна структури ОТГ передбачає збільшення кількості населення ОТГ 1-ої групи на 28,3 тис, осіб (29,9 %), збільшення кількості населення ОТГ 2-ої групи на 16,5 тис, осіб (30,0 %), зменшення кількості населення ОТГ 3-ої групи на 31,7 тис, осіб (29,1 %), зменшення кількості населення ОТГ 4-ої групи на 13,2 тис, осіб (30,2 %). Це означає, що частина ОТГ четвертої групи (30,2 %) і частина ОТГ третьої групи (29,1 %) повинні приєднатися до ОТГ з більшою кількістю населення.

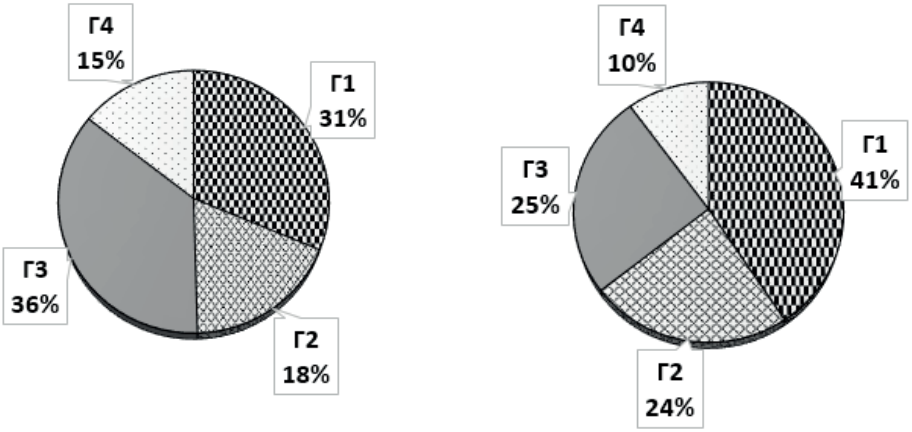


Рис. 4. Структура ОТГ Рівненської області за кількістю жителів: фактична (зліва) і рекомендована (справа)

Джерело: побудовано на основі власних розрахунків

У результаті такої трансформації структури ОТГ власний дохід усіх ОТГ трохи зменшиться (на 1,0 % або ж на 11,526 млн грн), державні дотації та субвенції також зменшаться на 5,781 млн грн (4,6 %), обсяг загальних витрат на управління ОТГ зменшиться на 5,7 % (17,317 млн грн) – таблиця 6.

Таблиця 6

Рекомендована структура ОТГ Рівненської області

	Група 1	Група 2	Група 3	Група 4	Всього
Кількість мешканців фактична, тис. осіб	94,670	55,121	108,817	43,666	302,274
Кількість мешканців рекомендована, тис. осіб	123,000	71,650	77,124	30,500	302,274
Витрати управління фактичні, тис. грн	68,763	52,237	121,999	59,784	302,783
Видатки на управління очікувані, тис. грн	89,340	67,902	86,467	41,758	285,467
Дохід очікуваний, тис. грн.	338,771	204,931	409,829	182,389	1135,921
Дотації очікувані, тис. грн.	27,624	25,538	55,747	18,139	127,047

Джерело: авторський розрахунок

Очікуваний фінансовий результат буде позитивним, оскільки зменшення видатків на управління та витрат на державні дотації і субвенції перевищує зменшення очікуваного власного доходу громад.

Висновки. У процесі економіко-математичного моделювання запропоновано два підходи щодо максимізації ефективності діяльності об'єднаних територіальних громад. За першим підходом мали на меті

максимізацію обсягів власних доходів усіх ОТГ України, а за другим – мінімізацію обсягів видатків на управління ОТГ. Спираючись на критерій економії ресурсів, оптимальним, на нашу думку, є другий підхід. Цей оптимізаційний підхід було використано для вдосконалення чинної структури ОТГ в Рівненській області. Проведені дослідження продемонстрували вищу економічну ефективність більших ОТГ. Тому державі потрібно розробити комплекс економіко-правових норм та заходів (податкові пільги, дотаційні преференції тощо), які б стимулювали укрупнення дрібних ОТГ.

Література:

1. Що таке децентралізація? Офіційний державний сайт України «Децентралізація». URL: https://decentralization.gov.ua/questions/1?page=2 (дата звернення: 20.06.2019).

2. Хомюк Н.Л. Децентралізація як чинник диверсифікації розвитку сільських територій. Е*кономічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.* Луцьк : Вежа-Друк, 2019. № 1 (17). С. 85–91. URL: https://doi.org/10.29038/2411-4014-2019-01-85-91

3. У великих громад більше можливостей: експерти проаналізували бюджети 665 ОТГ за 2018 рік. Сайт «Громадський простір». URL: https://www.prostir.ua/?news=u-velykyh-hromad-bilshe-mozhlyvostej-eksperty-proanalizuvaly-byudzhety-665-oth-za-2018-rik (дата звернення: 12.07.2019).

4. Наконечний С.І., Терещенко Т.О., Романюк Т.П. Економетрія. К.: КНЕУ, 2004. 520 с.

5. Рівненська область. Офіційний державний сайт України «Децентралізація». URL: https://decentralization,gov,ua/areas/0362/gromadu (дата звернення: 12.06.2019).

© І. В. Ящишина

Отримано: 25 серпня 2019 р.

Прорецензовано: 29 серпня 2019 р.

Прийнято до друку: 31 серпня 2019 р.

e-mail: yarinaeco@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-14(42)-54-59

Ящишина І. В. Реалізація концепції смарт-туризму: світовий досвід та вітчизняна практика. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2019. № 14(42). С. 54–59.

УДК: 330.341:338.48

JEL-класифікація: O39; R19; F19

Ящишина Ірина Володимирівна,
доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економіки підприємства,
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка, Україна

РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ СМАРТ-ТУРИЗМУ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА

Визначено суть концепції смарт-туризму, розмежовано електронний та смарт-туризм. Виявлено особливості застосування базових технологій (великі бази даних та їх аналіз, робототехніка, моделюванння, інтернет речей, кібербезпека, адитивні технології, розширена реальність, адаитивне виробництво) під час реалізації концепції смарт-туризму. Узагальнено практичний досвід реалізації розумних технологій, що стали складниками смарт-туризму у великих містах світу. Проаналізовано елементи впровадження концепції смарт-туризму в Україні.

Ключові слова: *смарт-туризм, концепція, смарт-інновації.*

Ящишина Ирина Владимировна,
доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики предприятия,
Каменец-Подольский национальный университет имени Ивана Огиенко, Украина

РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ СМАРТ-ТУРИЗМА: МИРОВОЙ ОПЫТ И ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

Определена суть концепции смарт-туризма, разграничены электронный и смарт-туризм. Выявлены особенности применения базовых технологий (большие базы данных и их анализ, робототехника, моделюванння, интернет вещей, кибербезопасность, аддитивные технологии, расширенная реальность, адаитивне производство) при реализации концепции смарт-туризма. Обзор практический опыт реализации разумных технологий, стали составляющими смарт-туризма в крупных городах мира. Проанализированы элементы внедрения концепции смарт-туризма в Украине.

Ключевые слова: *смарт-туризм, концепция, смарт-инновации***.**

Iryna Yashchyshyna,
Doctor of Economics, Professor, Head of the Enterprise Economics Department,
Kamianets-Podilskyi National Ivan Ohiienko University, Ukraine

REALIZATION OF THE SMART TOURISM CONCEPT: WORLD EXPERIENCE AND DOMESTIC PRACTICE

In 2017, the digital revolution has entered a crucial phase – every second inhabitant of the Earth is connected to the Internet. Therefore, smart technologies are emerging and are getting more and more widespread, particularly in the tourism industry. The article is aimed to define the essence of the smart tourism concept and summarize both the foreign and domestic experience of its implementation. the methods of analysis of theoretical and applied researches, synthesis of their results, comparison, abstraction are used for this purpose. The practical experience of the smart tourism introduction is summarized through the systematization of web pages materials of cities seeking to form smart cities.

It is determined that since 2015 we can talk about the concept of smart tourism, a complex multifaceted phenomenon, that is developing in the era of information economy and includes a number of components based on the use of smart technologies to improve the demand for tourists. The results of the analysis of literature sources show that the concept of smart tourism is developing in two directions: 1) smart tourism is recognized as an element and consequence of the smart cities development; 2) smart destinations are identified with smart tourism.

Features of basic technologies application (large databases and their analysis, robotics, modeling, Internet of things, cybersecurity, additive technologies, augmented reality, adiative production) in realization of the concept of smart tourism are revealed. The practical experience of implementing smart technologies that have become a component of smart tourism in major cities of the world (Barcelona, Amsterdam, Seoul, London, Chicago, Oslo, Beijing, Seattle) is generalized. The elements of the smart tourism concept implementation in Ukraine are analyzed. It is revealed that the most common components of smart tourism for Ukraine are electronic guides and QR codes, but it is too early to speak about the existence of a holistic concept of smart tourism.

Key words: *smart tourism, concept, smart innovation.*

Постановка проблеми. 2017 року цифрова революція ввійшла у вирішальну фазу: до інтернету підключився кожен другий житель Землі. За оцінкою Глобального інституту McKinsey (MGI), уже в найближчі 20 років до 50% робочих операцій у світі можуть бути автоматизовані, і за масштабами цей процес буде порівнянний з промисловою революцією XVIII-XIX століть [1]. Зважаючи на інформаційну інтенсивність туристичної галузі і як наслідок високу залежність від інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), не дивно, що концепція «розумних» застосовується до явищ, які охоплюють туризм. Однак дослідження явища смарт-туризму в теоретичній і прикладній площині є поки небагаточисленними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження розумного туризму розпочались із поглиблення вивчення ролі інновацій та інформаціно- комунікаційних технологій у галузі, зокрема у формі глобальних систем розподілу та центрального бронювання, інтеграції технологій Web, що призвели до появи електронного туризму (Buhalis 2003; Werthner and Ricci 2004). Безпосередньо смарт-туризм досліджували іноземні автори (Gretzel U. etc. 2015; Koo Ch. etc., 2015, 2018; Hwang, J. etc., 2015; Lamsfus C. etc., 2016), а також вітчизняні науковці (Тунік О., 2015; Тулашвілі Ю. та ін., 2018; Маховка В. та ін., 2018; Басюк Д. та ін., 2019), зосереджуючи увагу на вивченні його елементів. Загалом дослідження смарт-туризму фокусуються у двох напрямах: 1) висвітлення ознак смарт-туристичної дестинації; 2) вивчення смарт-туризму як елемента смарт-міста.

Мета і завдання дослідження. Стаття спрямована на визначення сутності концепції смарт-туризму та узагальнення як світового, так і вітчизняного досвіду її реалізації.

Виклад основного матеріалу. В епоху інформаційної ери вагомим чинником розвитку економіки країн і цілих регіонів стає цифровізація, що змінює їх вигляд і структуру. Внутрішньогалузева конкуренція зростає, ринки розширюються, конкурентоспроможність окремих галузей та країн на світових ринках змінюється.

Сучасні науковці наголошують, що поширення смарт-концепції набуває небачених масштабів. За оцінками фахівців «General Electric Co.», глобальне розповсюдження інтернету речей до 2030 р. може додати до світового ВВП близько 15 трлн. дол. (у постійних цінах 2005 р.). Інакше кажучи, дифузія смарт-технологій у світі, пов'язана з більш високими темпами зростання продуктивності праці, може згенерувати додатковий ВВП, еквівалентний за розміром сьогоднішній економіці США. Відповідно, зростуть і середні доходи на душу населення, тобто до 2030 р. вони будуть майже на 1/5 вищими, ніж у випадку неврахування розвитку смарту [2, с. 23].

Розумний туризм, безумовно, є окремим кроком у розвитку галузі, оскільки фізичні та управлінські аспекти туризму належать до сфери цифрового ігрового поля, нові рівні інтелекту досягаються в туристичних системах; способи створення, обміну, споживання і спільного використання туристського досвіду докорінно змінюються.

Компонент інтелектуального досвіду спеціально фокусується на туристському досвіді і його поліпшенні за допомогою персоналізації, контекстно-залежного моніторингу в реальному часі. Зважаючи на це, концепцію смарт-туризму визначають як туризм, який підтримують комплексними зусиллями з метою збору даних, отриманих з фізичної інфраструктури, соціальних зв'язків, державних та організаційних джерел, людей і їх розумових здібностей у поєднанні з використанням передових технологій, для перетворення цих даних у вузькоспрямований досвід і бізнес-пропозиції з чітким акцентом на ефективність, стійкість та збагачення досвіду [3]. На сьогоднішній день в літературі використовують терміни «електронного» та «смарт» туризму. Часто ці терміни застосовують як синоніми, однак їх варто розмежувати (див табл. 1).

Таблиця1

Основні відмінності «смарт» та «електронного» туризму

Критерії	Електронний туризм	Смарт-туризм
Сфера	Технічна	Переносна техніка, фізичний світ
Основна технологія	Веб-сайти	Датчики та сматрфони
Момент подорожі	До/ після	Під час
Джерело	Інформація	Big-data
Парадигма	Інтерактивність	Співпраця, заснована на технологіях
Структура	Ланцюги	Екосистема
Обмін	Дуальний (B2B, B2C, C2C)	Співпраця державних та приватних установ та споживачів

Складено автором за джерелами [3, 4]

Інформація, що отримується засобами електронного туризму, зазвичай походить з Інтернету і є доволі обмеженою, тоді як джерелами «смарту» є численні датчики та здебільшого User Experience. На етапі

підготовки до подорожі користувач оперує лише всесвітньою павутиною та спілкуванням з представниками тур-операторів, тур-агентств, закладів розміщення та транспортування. Із цього можна зробити висновок, що електронний туризм є головною ланкою підготовки подорожі. Що ж до смарт-туризму, його застосування стосується власне подорожі.

Загалом дослідники смарт виробництва визначають, що смарт базується на використанні низки технологій, які взаємодіють між собою, взаємодоповнюють одна одну, інтегруються і викликають синергетичний ефект [5]. У таблиці 2 наведені основні (на нашу думку) напрями використання базових для розвитку смарту технологій та їх застосування у смарт-туризмі.

Таблиця 2

Особливості застосування базових технологій під час реалізації концепції смарт-туризму

Базові технології	Загальне використання	Застосування під час реалізації концепції смарт-туризму*
1	2	3
Великі дані та їх аналіз (Big Data and Analytics)	Нове покоління технологій і архітектур, призначених для одержання економічної вигоди від великих обсягів широкого спектру інформації за допомогою її високошвидкісного захоплення, пошуку та/або аналізу	Збір та обробка інформації про відвідування дестинацій, а також відгуків, бажань та пропозицій споживачів туристичних послуг. Покращене управління трафіком та громадським транспортом, збір інформації для подальшого аналізу найкращих місць проведення заходів Прогнозування розвитку туризму
Автономні роботи (Autonomous robots)	Роботи, які спроможні самостійно виконувати завдання без втручання людини.	Роботи-гіди, -перекладачі, роботи-туристичні консультанти. Уся сфера послуг: офіціанти, кухарі, працівники готелів, водії тощо можуть бути з часом замінені роботами
Моделювання (Simulation)	Моделювання використовують на етапах проектування виробничих бізнес-процесів чи нової продукції	Розробка смарт-екскурсій, туристичних маршрутів, нових пам'яток. Комп'ютерне тестування всіх компонентів смарту
Інтернет речей (IoT)	Інтернет речей –підключення до Інтернету побутових пристроїв, які завдяки цьому можуть взаємодіяти один з одним або із зовнішнім середовищем, збирати корисні дані та на їх основі самостійно здійснювати дії і операції без участі людини	Джерело для big-data, уможливлює використання датчиків збору та передачі інформації для покращення тур продуктів та посилення безпеки туристів
Кібербезпека (Cyberseurity)	Кібербезпека передбачає проведення заходів, які пов'язані із захистом місць зберігання та обробки даних, мереж їх передачі	Гарантує безпеку даних, унеможливлює отримання контролю над роботами чи пристроями через мережу IoT та інтернет, забезпечує безпеку особистих даних туристів.
Хмарні технології (The cloud)	Хмари дають змогу генерувати інформацію, яка повинна надійно зберігатися, швидко оброблятися та бути доступною будь-якому пристрою з різних точок доступу миттєво	Забезпечує пришвидшення збору та обробки даних, елементів туристичного досвіду, обмін ним
Адитивне виробництво (Additive manufacturing)	Основою адитивного (додаткового) виробництва є 3-D друк, за допомогою якого вже створюються прототипи майбутньої готової продукції та виробляються нескладні деталі чи готова продукція	Може бути застосований для швидкого виготовлення необхідного туристичного обладнання, важкодоступних деталей, елементів спорядження тощо
Розширена (чи віртуальна реальність) (AR/VR)	Створення віртуальних образів/аналогів реальних об'єктів	Картопроектування, VR екскурсії по місту/музею, використання AR–технологій для заміни смартфона в ролі отримувача інформації. Ефективне середовище для оцінки результатів моделювання

Складено автором на основі джерела [1, 2], * авторська розробка

Smart технології зможуть отримати вигоду з досвіду, набути і зберегти знання, а також швидко й успішно реагувати на нову ситуацію. В умовах розумного туризму цей вид технологій є ключовим компонентом інформаційних систем, які обіцяють надати туристам і постачальникам послуг більш важливу інформацію для прийняття рішень, більшу мобільність і корисніший туристичний досвід.

З урахуванням того, що турист є користувачем цих систем, вони націлені на підтримку мандрівників шляхом: 1) прогнозування потреб користувачів на основі різних факторів і внесення рекомендацій щодо вибору контекстно-залежних видів споживання, як-от точки інтересу, харчування та відпочинку; 2) розширення можливостей туристів на місці через широкі пропозиції різноманітної інформації, орієнтованої на місце розташування та доступні інтерактивні послуги; 3) надання туристам можливості поділитися

своїм досвідом. Хоча ці системи можна охарактеризувати як гетерогенні, розподілені, а іноді навіть фрагментовані, загальна мета розробки цих систем повинна бути відкритою, спрямованою на забезпечення повної автономії відповідних учасників галузі, а також підтримку всього туристичного досвіду і всіх етапів бізнесу.

Визначено, що основна роль смарт-туризму полягає в підтримці туристського досвіду на місці, проте не всі розумні елементи спрямовані саме на це. Значну частину технологій використовують в інших смарт концепціях (моніторинг енергії, відходів та води та підвищення ефективності їх використання), вони також корисні для туризму як із погляду якісної оцінки місця, так і економії коштів та безпеки туристів. Тому використання розумних технологій під час реалізації різних проектів і розбудови смарт міст, смарт будинків та смарт виробництв сприяє розвитку смарт-туризму. Таблиця 3 ілюструє приклади реалізації розумних технологій, що стали складниками смарт-туризму у великих містах світу.

Таблиця 3

Приклади реалізації концепції смарт-туризму

Місто	Компоненти
Барселона	Інтерактивні притулки для автобусів
Амстердам	Мультимовні туристичні знаки, система керування натовпом
Сеул	Туристичні смартфони
Лондон	Технології інтелектуального трафіку
Ослота	Оптимізоване управління використання енергії
Чикаго	Масив речей
Пекін	Очищувачі повітря
Сіетл	Система управління відходами

Складено автором за джерелами [6–9].

В Азії та Європі були здійснені та узгоджені зусилля з просування програми інтелектуального туризму. Уряди Китаю і Південної Кореї активно фінансують ініціативи, в основному орієнтовані на створення технологічної інфраструктури, що підтримує розумний туризм [9]. У Європі багато ініціатив у сфері інтелектуального туризму виникли з розумних міських проектів. Однак основна увага в Європі приділяється інноваціям та конкурентоспроможності, розробці інтелектуальних додатків для кінцевих користувачів, які підтримують збагачений досвід туризму, використовуючи чинні дані, об'єднані і оброблені по-новому [7]. В Австралії акцентують на розумному управлінні і, зокрема, відкритих даних. Уряди визнають, що це трансформаційна сила інтелектуальних технологій не тільки з погляду економічного потенціалу, а й соціальних та емпіричних вимірювань.

У Брісбені недавно було встановлено понад 100 маяків на цікаві місця для передачі інформації туристам через мобільний додаток, якщо вони перебувають у певному радіусі. В Амстердамі використовують маяки, що дозволяють перекладати туристичні знаки на різні мови, а Amsterdam Arena тестує датчики для кращого управління натовпом [7]. Сеул вкладає значні кошти в надання безкоштовних Wi-Fi, а також туристичних смартфонів. Острів Чеджу в Південній Кореї оголосив себе інтелектуальним туристичним центром, який буде використовувати інноваційні технології для доставки контенту для туристів [9]. Важливо відзначити, що всі ці зусилля є значними та скоординованими щодо стратегічних інвестицій для сприяння інноваційному розвитку та покращення якості життя.

Кілька розумних міських ініціатив уже добре розвинені. До них належить Барселона, яка впровадила сенсори IoT для моніторингу та управління трафіком. У Барселоні широко застосовують офіційні аудіогіди, електронний гід (iBarcelona-Smartour); туристичні автобуси з Wi-Fi; мобільні додатки «доповненої реальності», що пов'язані з організацією колективних транспортних турів та екскурсійних маршрутів; відеокартопроектування 3D-моделей історичних будівель; використання смарт-технологій та QR-кодів у музеях тощо. Лондон також розглядає технологію інтелектуального трафіку, щоб спробувати зменшити затори, тоді як в Ослоті акцентують на кращому управлінні використанням енергії. Є безліч інших прикладів, і Європейська Комісія навіть має спеціальну програму фінансування проектів smart-міст, у межах якої швидко розвивається й розумний туризм. Було спрогнозовано, що до 2022 р., смарт технології щорічно зберігатимуть більше 5 мільярдів доларів владі та жителям. Наприклад, Барселона, установивши розумні датчики води та світла, керовані IoT, зберегла більше 75 мільйонів євро [7].

Хоча смарт туристичні компоненти ще не є масовими складниками міст, проте існують численні їх застосування, що дає змогу робити висновки про їх корисність.

Україна, хоч і не є передовою країною щодо масового впровадження розумних технологій, свої рішення у туризмі все ж упроваджує. Наприклад, Чернівецька міськрада спільно із одним з мобільних операторів створила незвичайний пішохідно-екскурсійний маршрут «Відкрий для себе Чернівці», який пролягає через 21 туристичний об'єкт міста. Показники з QR-кодами розташували прямо між плитками тротуару, а номери маршрутів обіграли зображенням їжачка. Наступний етап – створити мобільні додатки для туристів і електронний туристичний гід по місту [10]. У великих містах стає престижним мати свого елекронного гіда, а також встановлювати інтерактивні термінали на вулицях міста.

Найбільш поширеними компонентами смарт-туризму для України є електронні гіди та QR-коди. У таблиці 4 наведено інформацію про основні міста, що розвивають смарт-туризм.

Таблиця 4

Основні компоненти смарт туризму в Україні

	Вінниця	Київ	Харків	Чернівці	Херсон	Львів
Електронний гід	Є			Є		Є
QR-коди	Є	Є	Є	Є	Є	

Складено автором за джерелом [11].

У Києві вже створюють першу в країні «розумну вулицю» за всіма правилами урбаністики і smart системами. Фактично в місті затверджена Концепція «Київ Смарт-сіті 2020», основними пріоритетами якої визначено комунальні послуги, транспорт, інноваційне середовище, медицину та е-урядування. Однак нею фактично не передбачено формування чіткої системи взаємодії з туристами, хоча серед намірів щодо реалізації концепції визначено розвиток внутрішнього і міжнародного туризму з використанням смарт-рішень та смарт-технологій [11].

Львів упровадив мобільний гід Lviv Travel Places. На вулицях міста доступні інформаційні термінали з тачскрінами для пошуку пам'яток, ресторанів, готелів, а також календарем найближчих цікавих подій. Також зупинки обладнані електронними табло з маршрутами і часом прибуття транспорту. Графік прибуття транспорту можна побачити в додатку Lviv Transport Tracker. Ситуація з впровадження смарт-технологій в інших містах України охарактеризована в таблиці 5.

Таблиця 5

Смарт компоненти, що впливають на туризм в Україні

Компонент/ місто	Вінниця	Дніпро	Київ	Львів	Харків	Чернівці
GPS-моніторинг громадського транспорту	є	буде	є	є	буде	буде
GPS-моніторинг комунального транспорту	є	є	є	є	буде	буде
Управління транспортом і світлофорами	є	буде	буде	є	буде	буде
Електронний квиток	буде	буде	буде	буде	буде	буде
Табло руху транспорту	є	буде	буде	є	немає	немає
Безконтактна оплата парковок	немає	немає	є	є	немає	немає
Оплата проїзду безконтактно	немає	немає	Є	немає	немає	немає

Складено автором за джерелом [11]

Крім глобальних міських рішень, реалізовано окремі проекти, що сприяють розвитку смарт-туризму, наприклад, віртуальні музеї. Віртуальні музеї є вдалим прикладом застосування інтернет-технологій для вирішення проблем зберігання, безпеки і широкого, швидкого та легкого доступу до експонатів. Головною їх особливістю є те, що людина без великих затрат та долань значних відстаней може відвідати музей, навіть побувати на його віртуальній екскурсії. Приклади віртуальних музеїв в Україні: Києво-Печерський національний історико-культурний заповідник (м.Київ); Національний заповідник „Софія Київська» (м.Київ); Національний музей медицини України (м.Київ); Національний художній музей України (м.Київ); Одеський музей нумізматики; Львівський музей історії; Бахчисарайський історико-культурний заповідник (АРК); Музей космонавтики імені Сергія Корольова (м.Житомир); Національний заповідник «Хортиця» (м.Запоріжжя) [12].

Висновки. Проведене дослідження уможливлює такі висновки:

– розвиток інформаційної економіки, тотальна дигіталізація та розповсюдження ІКТ технологій призводять до формування смарт-туризму;

– концепція смарт-туризму є комплексним багатогранним явищем, яке містить низку компонентів, що базуються на застосуванні розумних технологій для покращення становища всіх суб'єктів туристичного ринку;

– реалізація концепції смарт-туризму в світі демонструє позитивні різнопланові ефекти; в Україні впроваджують лише окремі елементи смарт-туризму, тому говорити про реалізацію цілісної концепції поки рано.

Література:

1. Шваб К. Четвертая промышленная революция. Москва: Эксмо, 2016. 208 с.

2. Смарт-промисловість в епоху цифрової економіки: перспективи, напрями і механізми розвитку : монографія / [В.П. Вишневський, О.В. Вієцька, О.М. Гаркушенко, С.І. Князєв, О.В. Лях, В.Д. Чекіна, Д.Ю. Череватський]; за ред. акад. НАН України В.П. Вишневського. Київ: Ін-т економіки пром-сті НАНУ, 2018. 192 с. 31

3. Hwang, J., Park, H. Y., Hunter, W. C. Constructivism in smart tourism research: Seoul destination image. *Asia Pacific Journal of Information Systems 25.* Korea.KMIS, 2015, P.163–178.

4. Lamsfus C., Martín D., Alzua-Sorzabal A., Torres Manzanera E. Smart tourism destinations: An extended conception of smart cities focusing on human mobility. *Information and Communication Technologies in Tourism.* Germany. Springer Heidelberg, *2015.* P. 363–375.

5. Ящишина І. В. Суть та особливості смарт-підприємств. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал.* Острог : Вид-во НаУОА, 2018. № 11(39). С. 14–18.

6. Barcelona Digital City. URL: https://ajuntament.barcelona.cat/digital/en 18

7. Amsterdam smar tcity. URL:http://amsterdamsmartcity.com/ 19

8. Creative economy in Jeju. URL: https://www.youtube.com/watch?v=d3C7vS-IbAY&feature=youtu.be 22

9. Gretzel U., Sigala M., Xiang Z., Koo Ch. Smart tourism: foundations and developments. *Electronic Markets.* Volume 25, Issue 3. Springer Science, Business Media, 2015. С. 179–188.

10. Безкоштовний туристичний маршрут «Відкрий для себе Чернівці». URL: http://www.guide.cv.ua/ua/excursions/turistichniy-marshrut-vidkriy-dlya-sebe-chernivtsi/

11. Smart-інновації українських міст. URL: http://www.urbanua.org/dosvid/ ukrayinski-pryklady/340.

12. Сизон О.О. Інноваційні музейні заклади у світі та в Україні. URL:https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3169493.

ФІНАНСИ,
ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

© О. І. Береславська

Отримано: 19 серпня 2019 р.

Прорецензовано: 25 серпня 2019 р.

Прийнято до друку: 29 серпня 2019 р.

e-mail: bereslav@bigmir.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-14(42)-61-66

Береславська О. І. Теоретичні та практичні аспекти консолідації банків. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2019. № 14(42). С. 61–66.

УДК 336.713

JEL-класифікація: E22; E50; E51

Береславська Олена Іванівна,
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи та фінансового моніторингу
Національний університет державної фіскальної служби України

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВ

У статті розглянуто питання консолідації банків шляхом злиття та поглинання. На основі проведеного аналізу публікацій зарубіжних і вітчизняних науковців визначено мотиви та цілі консолідації банків. Розглянуто позитивні та негативні наслідки примусової консолідації банків. Виявлено специфіку консолідації банків в Україні. Визначено тенденції, що впливали на активізацію процесу злиття і поглинання вітчизняних банків. Запропоновано перспективні напрями подальшої консолідації вітчизняних банків.

Ключові слова: *консолідація банків, злиття та поглинання, ринок M&A, іноземний капітал, банківська система.*

Береславская Елена Ивановна,
доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой банковского дела и финансового мониторинга
Национальный университет государственной налоговой службы Украины

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНСОЛИДАЦИИ БАНКОВ

В статье рассмотрены вопросы консолидации банков путем слияния и поглощения. На основе проведенного анализа публикаций зарубежных и отечественных ученых определены мотивы и цели консолидации банков. Рассмотрены положительные и отрицательные последствия принудительной консолидации банков. Выявлена специфика процесса консолидации банков в Украине. Определены тенденции, которые влияли на активизацию слияний и поглощений отечественных банков. Предложены перспективные направления дальнейшей консолидации отечественных банков.

Ключевые слова: *консолидация банков, слияния и поглощения, рынок M&A, иностранный капитал, банковская система.*

Olena Bereslavska,
Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Banking and Financial Monitoring
National University of State Tax Service of Ukraine

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF BANKS' CONSOLIDATION

The article deals with the issues of bank consolidation through mergers and acquisitions. Based on the analysis of publications of foreign and domestic scientists, the motives and goals of bank consolidation were determined. It has been found that the main motive behind the merger and acquisition process is to obtain a synergistic effect, which is reflected in the qualitative and quantitative indicators of banking activity.

It is justified that the process of bank consolidation is always carried out in the context of the trends observed in the national and world economy. The crisis situation of the economy as a whole, and of the banking system in particular, contributes to the bankruptcy of both small and large banks, which stimulates them to merge and absorb. It is noted that the peculiarity of the process of bank consolidation after the 2008 crisis was the merger and acquisition with the participation of the state, i.e. full nationalization of banks or the acquisition by the state of a strategic stake in financial companies.

The subject of the article covers the study of the positive and negative effects of the forced consolidation of banks, which some countries have resorted to.

It is concluded that in Ukraine the active phases of the banks' mergers and acquisitions took place in the context of two significant trends in the banking sector. The first is related to the rapid development of the banking market and the emergence of foreign capital. The second one is with the crisis of the banking system and the rapid outflow of foreign capital.

It is determined that overcoming the crisis in the country's economy and the banking sector creates conditions for the resumption of foreign investment inflows. The banking sector remains the most attractive for mergers and acquisitions alongside industries such as agriculture, innovation and technology, and the insurance market.

It is substantiated that the intensification of the bank consolidation process will be facilitated by the macro-financial stability and economic growth observed in the current year and the large potential of lending to small and medium-sized businesses. It is necessary to solve the problem of "bad" loans (NPL) in the banking system as a whole, which hinders the activation of mergers and acquisitions agreements.

Key words: *bank consolidation, mergers and absorptions, M&A market, foreign capital, banking system.*

Постановка проблеми. Поточний стан банківської системи України не дозволяє їй повною мірою виконувати такі важливі макроекономічні функції: забезпечення економіки фінансовими ресурсами, підтримка найбільш конкурентних галузей, трансформація заощаджень у інвестиції. Водночас досвід розвинених країн та таких, що розвивають та реформують свою економіку стрімкими темпами, демонструє, що ключову роль у стимулюванні зростання ВВП відіграють саме банки.

Реструктуризація банківської системи в Україні ще триває. Першочерговим завданням є вирішення проблеми капіталізації банків, пов'язаної з їх укрупненням на основі як концентрації, так і консолідації банківського капіталу. У зв'язку з тим, що вітчизняна банківська система залишається одним з найбільш привабливих секторів для інвестування, актуальності набувають питання теорії і практики процесу консолідації банків шляхом злиття та поглинання, а також аналізу тенденцій розвитку цього процесу в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню такого явища, як-от консолідація банків (компаній), зокрема шляхом злиття та поглинання, приділено достатньо уваги у працях зарубіжних і вітчизняних науковців, серед яких: З. Боди, Дж. Вестон, Т. Кох, Т. Коупленд, Т. Колер, Дж. Маккой, Р. Мертон, П. Роуз, В. Діденко, Н. Каурова, С. Моісеєв, О. Вовчак, С. Сіденко, Н. Циганова та ін. Водночас у контексті сучасних тенденцій, що спостерігаються на національних та регіональних ринках M&A (ринках злиття та поглинання), особливо у банківському секторі, потребує подальшого дослідження процес консолідації банків, його мотивація та специфіка вітчизняної практики злиття та поглинання на сучасному етапі економічного розвитку України.

Метою статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів консолідації банків, виявлення специфіки процесу злиття і поглинання в банківській системі України та визначення напрямів подальшої консолідації вітчизняних банків.

Виклад основного матеріалу. Попри геополітичну напруженість, що спостерігається у світовій економіці через торгову війну між США і Китаєм, та проведення брекзіту у Великобританії, ринок M&A продовжував зростати. Так, 2018 року вартість угод злиття і поглинання дорівнювала 3,6 трлн. дол., а обсяг ринку збільшився на 13%. В Україні так само спостерігалося зростання цього ринку. За результатами звіту KPMG M&A Review 2018, обсяг угод злиття і поглинання в країні минулого року встановив новий максимум і досяг показника 1,8 млрд. дол. США [1]. Водночас одним із найбільш цікавих для угод M&A залишається вітчизняний банківський сектор.

Перед тим як розглянути практичні аспекти консолідації банків шляхом злиття і поглинання в Україні, необхідно визначитися з термінологічним апаратом. У тлумачному словнику термін "консолідація" (consolidation) має декілька значень. У нашому дослідженні під "консолідацією" будемо розуміти процеси злиття і поглинання. Варто зазначити, що "злиття" (merger) – це об'єднання компаній або банків в одну юридичну особу. Зазвичай злиття здійснюється або через обмін частини акцій однієї компанії (банку) на всі акції іншої компанії (банку), або шляхом обміну акцій декількох компаній (банків) на акції новоутвореної юридичної особи.

В окремих дослідженнях злиття розглядають як одну з форм консолідації, яка відбувається за позитивного ставлення двох кредитних організацій до об'єднання, щоб зайняти більш високу нішу в економіці країни і в рейтингу кредитних організацій, відповідно [2]. Позиція автора не викликає дискусій і з нею можна погодитися.

Термін "поглинання" (absorption) означає придбання одного банку іншим, причому банк, що поглинається, перестає існувати. Поглинання також можна розглядати як процес реорганізації банків, який може відбувається певними шляхами:

– вороже поглинання, коли банк скуповує контрольний пакет акцій іншого банку, не досягаючи угоди з останнім;

– купівля на добровільних засадах банком контрольного пакету акцій небанківських фінансових установ (наприклад, страхових компаній), які перебувають у скрутному фінансовому стані;

– створення фінансово-промислових холдингів, коли банки купують контрольні пакети акцій промислових підприємств.

Оцінка тенденцій розвитку світового ринку M&A дає підстави стверджувати, що загалом цей ринок стає все більш цивілізованим і прозорим, злиття відбуваються на добровільних засадах, а обсяги примусового поглинання відходять у минуле.

Одним із великих сегментів ринку M&A є банківський сектор. У кінці XX століття і до кризи 2008 р. консолідація банків здійснювалася швидкими темпами та у великих обсягах, оскільки існувала думка, що процес злиття і поглинання – це крок до підвищення ефективності банківської системи загалом, яка може бути досягнута шляхом укрупнення банків. За даними ФРС, свого часу в США відбулося близько

8000 злиття банків і більшість гігантів з тих, що працює зараз, – це продукт злиття і поглинання [3]. Аналогічна тенденція спостерігалася і в Європі. Аналіз процесу консолідації банків в державах-членах ЄС протягом 1997 – 2003 рр. демонструє істотне скорочення кількості кредитних організацій: майже на 35,0 % у Німеччині, понад 25,0 % у Франції і Нідерландах, понад 20,0 % у Великобританії. У Бельгії кількість банків знизилась на понад 17,0 % [4, с. 224].

Дослідження проілюстрували, що консолідація банків справді має позитивний ефект, однак він не завжди є успішним. Експерти зазначають, що процеси злиття та поглинання можуть підлягати високому ризику і мають невеликі гарантії успіху. Дослідження компанії "Deloitte" (Deloitte Touche Tohmatsu Limited) ринку M&A засвідчило, що менше 20% угод злиття і поглинання значно збільшують капіталізацію. Із більшості невдалих угод 30% невдач пов'язані з помилками, які допускаються під час укладення угоди (наприклад, дуже велика ціна угоди), а 70% – з помилками, що виникають під час інтеграції двох компаній (банків). Сам процес укладення угоди є складним, однак інтеграція – ще більш складніша [5]. Прикладом невдалої угоди є поглинання "Royal Bank of Scotland" (RBS) банку "ANB ARMO" у 2007 р. RBS протягом наступних восьми років залишався збитковим.

Консолідація банків у сучасному світі, як підкреслюють Н. Каурова, О. Лякіна, відбувається за певної мотивації. Основним мотивом, на їх думку, є отримання синергетичного ефекту, що проявляється в якісних і кількісних показниках новоутвореної юридичної особи – банку. Цей ефект пояснюється економією на масштабі, комбінуванням взаємно доповнених ресурсів, укріпленням позицій кредитних організацій у різних сегментах банківського ринку. До мотивів консолідації банків автори також зараховують бажання здійснити диверсифікацію бізнесу. Консолідація кредитних організацій дозволяє розширити регіональну банківську мережу, здійснити найбільш повну диверсифікацію продуктів [6, с. 2].

Можливість використання надлишкових ресурсів також є важливим мотивом консолідації банків на кредитному ринку. Наприклад, регіональний банк з достатніми фінансовими ресурсами й обмеженими можливостями для їх розміщення може бути цікавим як об'єкт поглинання та джерело поповнення ресурсної бази великому на ринку банку [6, с. 2].

На думку вищезгаданих авторів, різниця у ринковій ціні компанії і вартості її заміщення для більшості банкірів є першочерговим мотивом. Купівля регіональних банків є дешевшою, як порівняти з розвитком власної філіальної мережі. За їх оцінкою, окупність філіалу становить у середньому 2-3 роки, тому з погляду оптимізації видатків доцільним є купівля вже діяльного банку з відповідними філіями, клієнтською базою і ліцензією регулятора [6, с. 2].

В окремих дослідженнях підкреслено, що роль цілей злиття і поглинання виконують: зростання капіталізації утвореного банку; прагнення підвищити якість управління і ефективність діяльності банку; можливість освоєння нових ринків; можливість спрощення податкового тягаря на увазі того, що ті чи ті регіональні банки володіють деякими податковими пільгами; зниження витрат та інше [7].

Процес консолідації банків завжди здійснюється в контексті тих тенденцій, що спостерігаються у національній та світовій економіці. Зокрема, під час економічних спадів, які зазвичай відбуваються в роки міжнародних і локальних фінансово-валютних та банківських криз, не тільки малі, але й великі банки втрачають ліквідність з-за ризикованих операцій на фондових ринках і, як наслідок, банкрутують. І якщо банкрутство маленьких банків спостерігається доволі часто та без суттєвих впливів на банківську систему загалом, то банкрутство великих, системно значущих для економіки країни, відбувається доволі болісно. Так, під час кризи 2007–2008 рр. у США поряд з іншими фінансовими компаніями стали банкрутами два великі інвестиційні банки – "Lehman Brothers" та "Merrill Lynch", акції яких викупили "Barclays Capital" і "Bank of America". У Європі прикладами злиття та поглинання у кризовий період були продаж голландського банку "ABN Armo" британському банку "Barclays" та італійського банку "Capitalia" італійській "UniCredit Group".

Банкрутство "Lehman Brothers" та "Merrill Lynch" спричинило суттєве підвищення рівня системного ризику, тобто ризику всієї фінансової системи, що призвело до швидкої ланцюгової реакції і втрати вартості всіх фінансових інституцій та довіри до них, значних мультиплікативних негативних ефектів на всі сфери глобальної економіки.

Особливістю процесу консолідації банків під час кризи 2008 р. і після неї стало злиття і поглинання за участю держави, тобто повна націоналізація банків або придбання державою стратегічної частки у фінансових компаніях США і Європи. Так, 2008 року більше 50% (тобто 12 з 20) найбільших угод у Європі склали угоди за участю держави.

У 2009 р., за даними аналітичної компанії "Dealogic", угоди M&A за участю державного капіталу становили 15% від загальної ємності світового ринку, або 354 млрд. дол. США (рекордний показник за всю історію). Державну підтримку було спрямовано, насамперед, на банківський сектор. У такому кон-

тексті найбільша угода відбулася у Великій Британії, де держава довела частку володіння "Royal Bank of Scotland" до 84,9%, вклавши 41,8 млрд. дол. Серед великих транзакцій в інших галузях виокремлюють участь уряду США в порятунку страхової компанії "AIG" [4].

У контексті зазначеного доречно згадати банківську систему України, яка у 2014–2016 рр. пережила надзвичайно глибоку кризу, що закінчилася банкрутством і виведенням з ринку великої кількості банків (зі 180 на початок 2014 р. до 96 на початок 2017 р.). Під час вітчизняної банківської кризи державну підтримку в розмірі 155 млрд. грн. отримав "ПриватБанк", ставши на 100% державним. Водночас у 2014–2017 рр. на докапіталізацію інших державних банків – "ОщадБанку", "УкрексімБанку" та "УкргазБанку" – держава витратила 25,5 млрд. грн., 22 млрд. грн. та 3,8 млрд грн. відповідно.

Теоретично і практично доведено, що приватна власність у питаннях ефективності переважає над державною. Тому ще 2016 року Міністерство фінансів України розробило "Засади стратегічного реформування державного банківського сектору" (далі – Засади), у яких визначено основні концептуальні підходи діяльності та розвитку державних банків. У Засадах визначається, що до 2022 року державні банки мають стати приватними і зосередити свою діяльність на розвитку роздрібного сегменту, енергоефективності та обслуговування експортно-імпортних операцій.

Дослідження практики та особливостей процесу консолідації банків засвідчує, що кожна країна обирає власні механізми підвищення конкурентоспроможності банківського сектору залежно від економічних та фінансових умов. Важливим чинником у цьому процесі є регулювання концентрації в банківському секторі. Після кризи 2008 р. за рекомендаціями Базельського комітету з нагляду вимоги до обсягу капіталу банків значно зросли. Тому деякі країни розглядали шляхи примусового злиття невеликих банків з метою формування загальнонаціональної банківської системи, представленої великими банками, вважаючи, що це призведе до концентрації капіталу, зменшення кількості банків; підвищення ефективності і покращення їх фінансового стану; скорочення кількості банкрутств. Зокрема, за експертними оцінками консолідація російського банківського сектору до 200 великих банків дозволила б збільшити кредитування економіки на 1% ВВП [8].

Примусова консолідація банків, на думку фахівців, має як позитивні, так і негативні наслідки. До позитиву можна зарахувати зниження вартості запозичених ресурсів для економіки; збільшення грошової пропозиції за рахунок кредитного мультиплікатора; стимулювання укрупнення банків; підвищення ефективності розподілу фінансових ресурсів; спрощення банківського регулювання і нагляду та скорочення витрат на нього.

Серед негативних наслідків основними є зниження конкуренції на ключових банківських ринках; зменшення обсягів кредитування завдяки зростанню раціонування кредиту; дестабілізація регіональних економічних систем у періоди криз; високі витрати санації системоутворювальних банків; ризики системної нестабільності [8].

Дослідження засвідчують, що уряди країн, які обрали шлях примусової консолідації з часом відмовляються від неї, оскільки процеси злиття і поглинання повинні відбуватися добровільно на фоні створення прозорого і стабільного економічного середовища, у якому банкам буде вигідно об'єднувати активи, а також в умовах посилення конкуренції. Саме посилення конкуренції, зокрема з боку іноземних фінансових інститутів, є дієвим чинником банківських злиття і поглинання у розвинених країнах [6, с. 5].

Процес консолідації банків є особливим для кожної країни. В Україні активні фази процесів злиття і поглинання банків відбувалися у контексті двох визначних тенденцій у банківській сфері. Перша – це стрімкий розвиток ринку банківських послуг у 2005–2009 рр. та входження іноземного капіталу в українські банки. Однією з перших угод у 2005 р. стала купівля АППБ "Аваль" групою "Raiffeisen International Bank-Holding AG" (Австрія) вартістю близько 1 млрд. дол. США. Далі були такі угоди: у 2005 р. група "BNP Paribas Group" (Франція) придбала АКІБ "УкрСібБанк" за 350 млн. дол. США (51% акцій; у 2009 р. придбано ще 30,42% акцій); у 2006 р. банківська група "UniCredit Group" (Італія) придбала АКБ "УкрсоцБанк" за 2,2 млрд. дол. США; у 2007 р. група "Erste Group" (Австрія) придбала АКБ "Престиж" за 104 млн. дол. США; у 2008 р. група "lntesa SanPaolo SPA" (Італія) придбала ВАТ "Правекс-Банк" за 750 млн. дол. США; у 2009 р. ГК "ВнешэкономБанк" (Росія) придбав ПАТ "ПромінвестБанк" приблизно за 650 млн. дол. США [9].

Друга – кризовий стан вітчизняної банківської системи, що спостерігався з 2012 до 2015 рр. та пов'язаний з відпливом іноземного капіталу з банків України. Протягом двох років (2012–2013) зарубіжні інвестори продали "VAB Bank", "SEB Bank", "Platinum Bank", "Swedbank" (Омега банк), "Астра Банк", ВАТ "Ерсте Банк", ПАТ "Банк Форум", "КредипромБанк". Обсяг проведених угод значно перевищував суму у 600 млн. дол. США.

Специфіка процесу консолідації банків в Україні також визначалася впливом вітчизняної економічної кризи, що відбувалася у 2014–2015 рр. Знецінення гривні у 2014 р. на 97,3% (у 2015 – на 52,2%),

інфляція у 24,9% (у 2015 – 43,3%) та падіння ВВП – 6,8% (у 2015 р. – на 9,9%) ще більше загострили кризові явища в банківській системі. Водночас особливо негативний вплив мало знецінення гривні, оскільки банки повинні були провести переоцінку своїх балансів відповідно до нового обмінного курсу і сформувати додаткові резерви під активні і пасивні операції. Політична та економічна нестабільність, велика частка безнадійних та сумнівних споживчих кредитів у кредитних портфелях банків, спричинена активним споживчим кредитуванням у попередні роки та кредитуванням пов'язаних осіб, створили умови для прискорення відпливу іноземного капіталу з вітчизняного банківського сектору.

Реформування банківської системи України та впровадження рекомендацій Базеля III, як уже зазначалося вище, призвело до банкрутства банків і суттєвого скорочення їх кількості. Це вплинуло на процес злиття і поглинання в банківському секторі. Банки, які втратили свою ліквідність з різних причин і підлягали ліквідації, почали об'єднуватися, а обсяги ринку M&A стали зростати. Специфічною ознакою зазначеного періоду консолідації банків є їх злиття і поглинання на основі концентрації національного капіталу.

Таблиця 1

Угоди злиття і поглинання банків України у 2014–2018 рр.

№	Дата угоди	Об'єкт угоди (злиття)	Вид угоди	Покупець
1	Червень 2018	КБ "Центр"	поглинання	ПАО "МТБ Банк" (Україна)
2	Грудень 2017	ПАТ "АБ "Експрес-Банк"	злиття	ПАТ "АКБ "Індустріалбанк" (Україна)
3	Листопад 2016	Універсал Банк	злиття	Bailican Limited (Кіпр) ТАСкомбанк (Україна)
4	Жовтень 2017	ПАТ «ВіЕс Банк» (VS Банк)	поглинання	ТАСкомбанк (Україна)
5	Жовтень 2016	ПАТ "Укрсоцбанк"	злиття	ABH Holdings S. A. (Люксембург) Альфа-Банк (Україна) Альфа-Груп (Росія)
6	Січень 2015	ПАТ "Енергобанк"	поглинання	ES2 Holding (Сінгапур)
7	Липень 2015	ПАТ "Астра Банк"	поглинання	AGRO HOLDINGS (Ukraine) LIMITED
8	Серпень 2015	ПАТ "Укргазпромбанк"	поглинання	Primestar Energy FZE (OAE)
9	Серпень 2015	ПАТ "РБС"	злиття	ТОВ "Українська бізнес-група" (Україна)
10	Серпень 2015	АТ "А-банк"	злиття	Сім'я Суркісі(Україна)
11	Січень 2014	"ПравексБанк"	злиття	Group DF (Україна)
12	Січень 2014	Банк Кіпра	поглинання	Альфа-Банк (Україна) Альфа-Груп (Росія)
13	Лютий 2014	ПАТ "БГ Банк"	злиття	Роджер Метьюз (Україна)
14	Березень 2014	ПАТ "Терра Банк"	злиття	ПАТ "Українська стратегічна група" (Україна)
15	Травень 2014	КБ "Актив Банк"		Central markets/Convers Group (Україна)

Джерело: складено за даними Інтернет-сайтів банків, зазначених у таблиці.

Аналіз інформації, наведеної у таблиці 1 засвідчує, що процес злиття і поглинання протягом 2015–2017 рр. здійснювався переважно за участю вітчизняних інвесторів.

Висновки і пропозиції. Вихід з кризового стану економіки України загалом і банківського сектора зокрема створює умови для відновлення припливу іноземних інвестицій. За даними звіту KPMG стосовно ринку M&A, протягом останніх двох років банківський сектор залишається найбільш привабливим для угод злиття і поглинання поряд із галузями, як-от сільське господарство, сектор інновацій і технологій, страховий ринок. Загалом на ці сфери економіки припадає 60% угод зі злиття і поглинання [1].

Активізації процесу консолідації банків, на наш погляд, сприятиме, по-перше, макрофінансова стабільність і економічне зростання, що спостерігаються протягом поточного року; по-друге, великий потенціал кредитування малого та середнього бізнесу, про що свідчить низька частка кредитів роздрібного сектора до ВВП – 3% у 2017 р. (у 2012 р. – 10%) і корпоративного – 17% у 2017 р. (у 2012 р. – 42%); по-третє, продаж державних банків до 2022 р. згідно із засадами стратегічного реформування державного банківського сектору (100% продаж "ПриватБанка" і "УкргазБанка", а також зниження частки державної власності "ОщадБанка" до 55%).

Для того, щоб вітчизняні державні банки стали привабливими для іноземних інвесторів, необхідно вже сьогодні здійснити внутрішню реорганізацію з метою підвищення ефективності бізнес-процесів, корпоративного управління, ризик-менеджменту, комплаєнс-функцій.

Також необхідно вирішити проблему "поганих" кредитів (NPL) у банківській системі, яка стримує активізацію угод зі злиття і поглинання. Відомо, що в Україні один з найвищих коефіцієнтів непра-

цюючих кредитів у Європі. За даними НБУ, частка цих кредитів у загальних обсягах перевищує 55%. Вирішенням цієї проблеми може стати постанова про створення ринку проблемних активів через запровадження "поганих банків"(badbanks), яким будуть передаватися в управління проблемні активи. Це сприятиме збільшенню обсягів угод зі злиття і поглинання, оскільки подальша консолідація банків є важливим чинником для підвищення якості та ефективності вітчизняної банківської системи.

Література:

1. Огляд угод M&A в Україні у 2018 році. URL: https://www.slideshare.net/sadovnychyi/ma-2018-kpmg

2. Федорова Е. С. Банковские слияния и поглощения: сущность и мотивы. .*Молодой ученый.* 2014. № 17. С. 351–354. URL: https://moluch.ru/archive/76/13013/.

3. Почему консолидация банков – не панацея от проблем. URL: https://forbes.kz/finances/finance/slovo_i_delo_1504618082/.

4. Мусій Я. М. Особливості злиття і поглинання у банківському секторі ЄС: висновки для України. Економічний аналіз. 2013. Том 13. С. 223–229. URL: file:///C:/Users/admin/Downloads/486-2168-1-PB.pdf.

5. Банковская консолидация и эффективность банковской системы. URL: https://pravo.studio/teoriya-deneg/bankovskaya-konsolidatsiya-effektivnost.html.

6. Каурова Н. Н., Лякина О. В. Консолидация в банковском секторе: слияния и поглощения кредитных организаций в современной России. URL: https://bankir.ru/publikacii/20060817/konsolidaciya-v-bankovskom-sektore-sliyaniya-i-pogloscheniya-kreditnih-organizacii-v-sovremennoi-rossii-1378650/.

7. Набок І. І., Вишнякова О. В. Злиття і поглинання в банківській сфері: сучасні тенденції Європейського і вітчизняного ринків. URL:file:///C:/Users/admin/Downloads/sru_2017_1_25.pdf.

8. Моисеев С. Консолидация банков: pro at contra. URL: https://republic.ru/posts/l/210781.

9. Возна Л. Б. Оцінка угод злиттів та поглинань банків в умовах посилення конкуренції. *Бізнес Інформ.* 2013. № 9. С. 299–303.

10. Диденко В.Ю. Консолидация банковского сектора в форме слияний и поглощений. *Финансовая аналитика: проблемы и решения.* 2016. № 17. С. 28–41. URL:https://fin-izdat.ru/journal/fa/arch.php.

11. Сіденко С., Кір'яков Д. Стратегія і тактика міжнародних злиттів і поглинань. *Міжнародна економічна політика.* 2012. № 1–2. С. 55–82. URL: http://iepjournal.com/journals/16-17/2012_3_SVITLANA_SIDENKO_DENYS_KIRYAKOV.pdf.

© О. І. Дем'янчук

Отримано: 03 серпня 2019 р.

Прорецензовано: 14 серпня 2019 р.

Прийнято до друку: 22 серпня 2019 р.

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

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-14(42)-67-83

Дем'янчук О. І. Економічні критерії у забезпеченні реалізації збалансованого розвитку адміністративно-територіальних одиниць України. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2019. № 14(42). С. 67–83.

УДК 336.14

JEL класифікація: H 72, H 77

Дем'янчук Ольга Іванівна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного університету «Острозька академія»

ЕКОНОМІЧНІ КРИТЕРІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ОДИНИЦЬ УКРАЇНИ

У статті розкрито значення економічних критеріїв у забезпеченні реалізації збалансованого розвитку адміністративно-територіальних одиниць України. Автор детально аналізує чотири підгрупи економічних критеріїв. У першій підгрупі було охарактеризовано вплив сформованого валового регіонального продукту на реалізацію збалансованого соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць, розраховано коефіцієнт рівня збалансованості за цим показником. У другій підгрупі автор зосередив увагу на виробничому потенціалі адміністративно-територіальних одиниць. Третя підгрупа економічних критеріїв характеризує підприємницьке середовище адміністративно-територіальних одиниць. До останньої підгрупи економічних критеріїв належить зовнішньоекономічна торгівля. Автор детально характеризує динаміку, склад, розрахував фінансові розриви та коефіцієнти збалансованості. Результатом дослідження є розрахунки коефіцієнтів збалансованості за всіма підгрупами економічних критеріїв, на основі яких було визначено наявність значних дисбалансів у соціально-економічному розвитку адміністративно-територіальних одиниць, лідерській позиції м. Києва за всіма чотирма групами економічних критерії.

Ключові слова: *економічні критерії збалансованого розвитку адміністративно-територіальних одиниць, коефіцієнт збалансованості у забезпеченні валовим регіональним продуктом, коефіцієнти збалансованості виробничого потенціалу, зовнішньої торгівлі та підприємницького середовища.*

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

В статье раскрыто значение экономических критериев в обеспечении реализации сбалансированного развития административно-территориальных единиц Украины. Автор остановился на детальном анализе четырех подгрупп экономических критериев. В первой подгруппе было проанализировано влияние на реализацию сбалансированного социально-экономического развития административно-территориальных единиц их сформированного валового регионального продукта, рассчитан коэффициент уровня сбалансированности по этому показателю. Во второй подгруппе, автор сосредоточил внимание на производственном потенциале административно-территориальных единиц. Третья подгруппа экономических критериев характеризует предпринимательскую среду административно-территориальных единиц. Заключительной подгруппой экономических критериев, автором проанализированы внешнеэкономическую торговлю. Автор остановился на детальной характеристике динамики, состава, рассчитал финансовые разрывы и коэффициенты сбалансированности. Результатом исследования являются расчеты коэффициентов сбалансированности по всем подгруппам экономических критериев на основе которых было определено наличие значительных дисбалансов в социально-экономическом развитии административно-территориальных единиц, лидерской позиции м. Киева по всем четырем группам экономических критериев.

Ключевые слова: *экономические критерии устойчивого развития административно-территориальных единиц, коэффициент сбалансированности в обеспечении валовым региональным продуктом, коэффициенты сбалансированности производственного потенциала, внешней торговли и предпринимательской среды.*

Olha Demianchuk,
PhD, associate professor of Finance, Accounting and Auditing Department,
The National University of Ostroh Academy

ECONOMIC CRITERIA TO ASSURE THE IMPLEMENTATION OF BALANCED DEVELOPMENT OF THE ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL UNITS OF UKRAINE

The article specifies the importance of economic criteria in ensuring the balanced development of the administrative-territorial units of Ukraine. The author focuses on a detailed analysis of four sub-groups of economic criteria. In the first subgroup, the impact of the gross regional product on the implementation of balanced socio-economic development of the corresponding administrative-territorial units is analyzed, and the coefficient of the equilibrium level on this indicator

is calculated. In the second subgroup, the author concentrates on the production potential of the administrative-territorial units. Based on the analysis of the composition and structure of economic entities combined with their production volumes, the paper has determined the importance of enterprises and individual entrepreneurs in the development of administrative-territorial units, and in the realization within their borders of industrial, agricultural production and construction works. Following from all these indicators, the coefficient of production capacity was calculated. The third subgroup of economic criteria characterizes the entrepreneurial environment of the administrative-territorial units. The author has proved the significant role of the business environment in non-industrial administrative-territorial units. Within the scope of the forth subgroup of economic criteria, the author analyzes foreign trade. Thus, the paper has elaborated on the detailed characteristics of its dynamics and composition, moreover financial gaps and the coefficients of equilibrium have been calculated. The result of the study lies in the calculation of the coefficients of equilibrium across all four sub-groups of economic criteria, based on which the existence of significant imbalances in the socio-economic development of administrative-territorial units has been determined. Furthermore, the author has discovered the leadership position of Kyiv for all sub-groups of economic criteria. In relation to other administrative-territorial units, depending on a subgroup of criteria there is the range of different administrative-territorial units, which occupy leading positions. That is why the author stated that while developing the Regional Development Strategy, it is necessary to consider all these subgroups of criteria and their impact on ensuring their balanced development.

Key words: *economic criteria of the balanced development of administrative-territorial units, coefficient of equilibrium in the provision of gross regional product, coefficients of the production potential equilibrium, foreign trade and business environment.*

Постановка проблеми. Вирівнювання диспропорцій (або дисбалансів) у соціально-економічному розвитку адміністративно-територіальних одиниць залежить від багатьох критеріїв: економічних, фінансових, соціальних, інфраструктурних, організаційних, управлінських. Проте економічні критерії, які містять чотири основні підгрупи: динаміка валового регіонального продукту адміністративно-територіальних одиниць; виробничий потенціал адміністративно-територіальних одиниць; підприємницьке середовище адміністративно-територіальних одиниць; зовнішньоекономічна діяльність адміністративно-територіальних одиниць, створюють умови для забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Збалансування, або можна використати термін «зближення рівнів» [1, с. 22], який обґрунтували Л. Антошкіна та Д. Стеченко, економічного та соціального розвитку адміністративно-територіальних одиниць є об'єктивною закономірністю, яка переважно проявляється внаслідок проведення ефективної регіональної політики, у межах якої забезпечується раціональне та пропорційне використання всіх фактичних і потенційних економічних та фінансових можливостей цих територіальних утворень.

Створення умов для динамічного та збалансованого розвитку адміністративно-територіальних одиниць України, забезпечення їх соціальної та економічної єдності, підвищення рівня життя населення, додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного громадянина незалежно від його місця проживання згідно зі ст. 2 Закону України «Про засади державної регіональної політики» є ключовою метою державної регіональної політики в Україні [2].

Саме тісна взаємодія суб'єктів та об'єктів адміністративно-територіальних одиниць у формуванні в їх межах достатнього фінансового потенціалу на основі економічних критеріїв забезпечує виконання важливої нерівності «потреби дорівнюють можливостям» або «можливості в повній мірі задовольняють потреби». Якщо ця нерівність є незбалансованою або зростають додаткові потреби, у такому випадку залучаються додаткові резервні та потенційні економічні та фінансові ресурси адміністративно-територіальної одиниці з метою забезпечення її збалансованого соціально-економічного розвитку.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні значення економічних критеріїв у забезпеченні реалізації збалансованого розвитку адміністративно-територіальних одиниць України. Зважаючи на це, основним завданням дослідження є аналіз чотирьох підгруп економічних критеріїв та їх впливу на рівень збалансованого розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Виклад основного матеріалу. Перша підгрупа економічних критеріїв характеризує фінансовий потенціал, який містить у собі всі фактичні фінансові ресурси суб'єктів господарювання адміністративно-територіальних одиниць і оцінюється через показник валового регіонального продукту. На основі статистичних даних Державної служби статистики України, проаналізувавши динаміку валового регіонального продукту в розрізі адміністративно-територіальних одиниць, ми побудували діаграми цих змін за 2011, 2014 та 2017 роки. Водночас визначили, що протягом досліджуваного періоду постійним лідером у створенні валового регіонального продукту на одну особу в Україні є м. Київ. Хоча протягом тих років відбулися значні зміни щодо позиції областей за обсягом валового регіонального продукту на одну особу (рис. 1, 2, 3). Так, протягом 2011 та 2014 років Дніпропетровська область займала другу позицію за обсягом створеного ВРП на одну особу, демонструючи достатній фінансовий потенціал. 2011

року Донецька область займала 3 місце серед адміністративно-територіальних одиниць України за обсягом валового регіонального продукту на одну особу, проте вже 2014 року перемістилась на 12 місце в рейтингу, а 2017 року ця область посіла 21 місце, що свідчить про значні втрати фінансового потенціалу Донецької області внаслідок військової агресії Російської федерації на території України. Так, Луганська область 2017 року посідала останнє місце в рейтингу за цим показником, хоча 2011 року займала 9 місце, а з 2014 року – 25 місце.

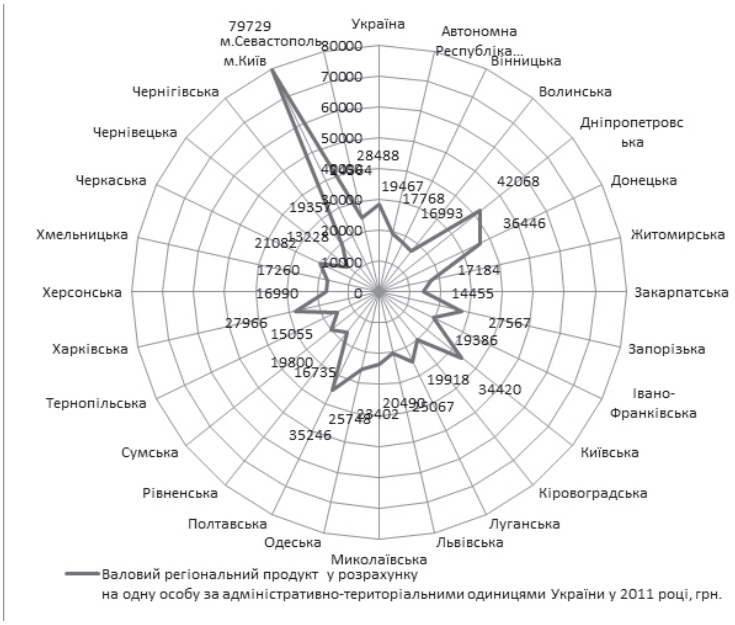


Рис. 1. Обсяг валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу адміністративно-територіальних одиниць України у 2011 році, грн.

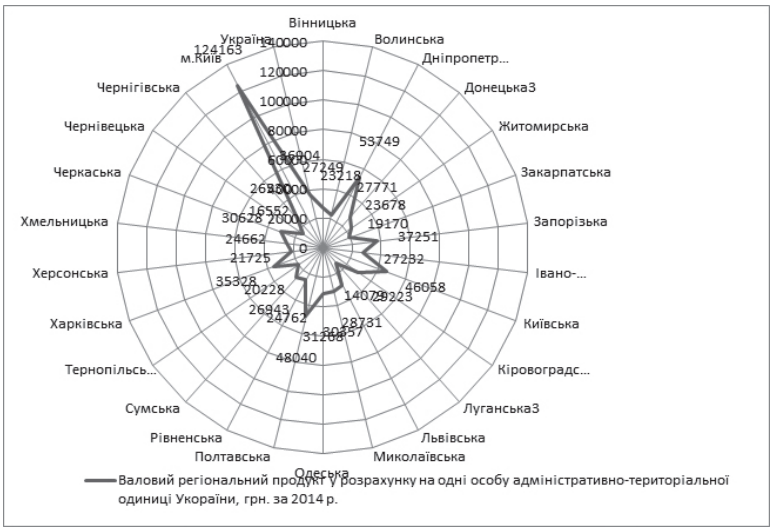


Рис. 2. Обсяг валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу адміністративно-територіальних одиниць України у 2014 році, грн.

Значно покращила своє фінансове забезпечення і реалізацію фінансового потенціалу Полтавська область, із 2016 року змістивши Дніпропетровську область на третє місце (рис. 3). Зайнявши другу позицію, Полтавська область засвідчила значний ріст рівня реалізації збалансованого розвитку на основі сформованого в її межах фінансового потенціалу.

Використавши дані зміни обсягу валового регіонального продукту на одну особу та середнє значення в Україні, ми розрахували коефіцієнт забезпечення фінансовим потенціалом адміністративно-територіальних одиниць України за 2010–2017 рр. (табл. 1) та провели диференціацію адміністративно-територіальних одиниць України за цим показником.

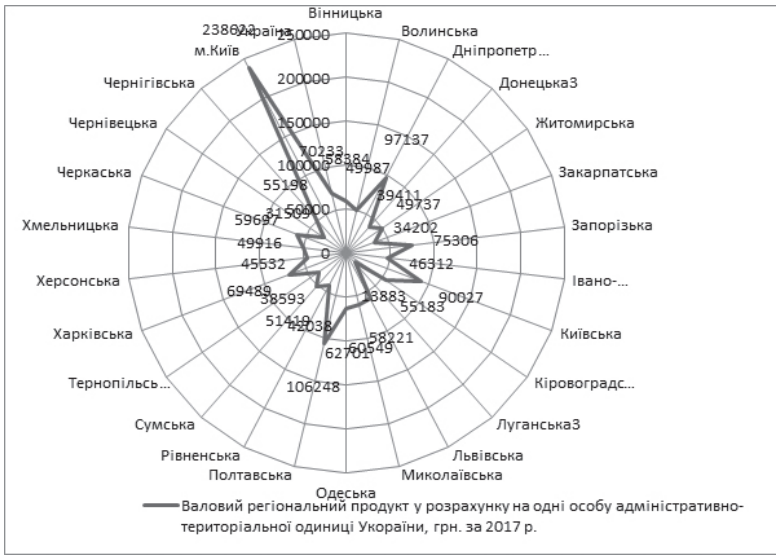


Рис. 3. Обсяг валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу адміністративно-територіальних одиниць України у 2017 році, грн.

Ми виділили чотири групи адміністративно-територіальних одиниць України за рівнем забезпечення їх фінансовим потенціалом: з низьким, середнім, достатнім і високим рівнем. Адміністративно-територіальні одиниці, які мають значення коефіцієнта менше 0,5 відображають низький рівень забезпечення фінансовим потенціалом, а тому потребують додаткових фінансових ресурсів для їх збалансованого соціально-економічного розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Зміна коефіцієнта забезпечення фінансовим потенціалом адміністративно-територіальних одиниць України за 2010–2017 рр.

Регіони	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014[1]р.	2015[1]р.	2016[1]р.	2017[1]р.
Автономна Республіка Крим	0,70	0,68	0,71	0,70	-	-	-	-
Вінницька	0,61	0,62	0,63	0,67	0,74	0,80	0,83	0,83
Волинська	0,59	0,60	0,95	0,59	0,63	0,65	0,61	0,71
Дніпропетровська	1,47	1,48	1,40	1,38	1,46	1,42	1,35	1,38
Донецька[3]	1,23	1,28	1,22	1,13	0,75	0,58	0,58	0,56
Житомирська	0,62	0,60	0,61	0,61	0,44	0,66	0,69	0,71
Закарпатська	0,52	0,51	0,53	0,51	0,52	0,50	0,46	0,49
Запорізька	1,00	0,97	0,96	0,91	1,57	1,09	1,07	1,07
Івано-Франківська	0,63	0,68	0,73	0,72	0,74	0,71	0,67	0,66
Київська	1,11	1,21	1,27	1,19	1,25	1,30	1,33	1,28
Кіровоградська	0,66	0,70	0,69	0,76	0,79	0,85	0,85	0,79
Луганська	0,84	0,88	0,81	0,73	0,38	0,23	0,25	0,20
Львівська	0,69	0,72	0,76	0,74	0,78	0,80	0,81	0,83
Миколаївська	0,86	0,82	0,78	0,82	0,82	0,89	0,90	0,86
Одеська	0,96	0,90	0,85	0,87	0,85	0,90	0,90	0,89
Полтавська	1,26	1,24	1,20	1,19	1,30	1,43	1,45	1,51
Рівненська	0,58	0,59	0,59	0,57	0,79	0,65	0,61	0,60
Сумська	0,67	0,70	0,68	0,70	0,73	0,80	0,75	0,73
Тернопільська	0,50	0,53	0,52	0,50	0,55	0,54	0,52	0,55
Харківська	1,00	0,98	0,94	0,93	0,96	0,99	1,02	0,99
Херсонська	0,61	0,60	0,56	0,58	0,59	0,65	0,65	0,65
Хмельницька	0,58	0,61	0,62	0,60	0,70	0,68	0,68	0,71
Черкаська	0,73	0,74	0,77	0,78	0,83	0,88	0,86	0,85
Чернівецька	0,46	0,46	0,45	0,45	0,67	0,44	0,42	0,45
Чернігівська	0,65	0,68	0,69	0,68	0,72	0,76	0,75	0,79
м.Київ	2,98	2,80	3,04	3,27	3,36	3,36	3,43	3,40
м.Севастополь	0,87	0,86	0,81	0,86				

[1] Дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини території Донецької, Луганської областей.

Із середнім рівнем фінансового потенціалу адміністративно-територіальні одиниці мають значення коефіцієнта на рівні від 0,51 до 0,7, відображаючи, що обсяг валового регіонального продукту на одну особу цих областей є вищим 50 % від середнього значення по Україні і може сягати до 70 %. Проте такі області, на наш погляд, повинні більше розглядати недосконалість використання їх організаційної та управлінської складової у фінансовому потенціалі цієї області, що дасть можливість активізувати пошук та використання потенційних ресурсів, а також можливостей їх нарощування в межах цих областей.

Достатній рівень фінансового потенціалу адміністративно-територіальних одиниць має значення коефіцієнта в межах від 0,71 до 0,9. Такі значення підтверджують, що валовий регіональний продукт на одну особу цих територій є лише на 30 або 10 % менше середнього значення в Україні. Отже, фінансовий потенціал, який відображає свою дієвість у межах цих територіально-адміністративних одиниць, підтверджує ефективність його формування та використання і забезпечує збалансований розвиток цих територій. Високий рівень фінансового потенціалу відображає значення в межах більше 0,91, що характеризує повне забезпечення фінансовим потенціалом адміністративно-територіальні одиниці і підтверджує, що в їх межах значення валового регіонального продукту на одну особу становить більше середнього значення в Україні.

Аналізуючи групування адміністративно-територіальних одиниць за рівнем забезпечення фінансовим потенціалом, що відображено у таблиці 2, робимо такі висновки.

Таблиця 2

Групування адміністративно-територіальних одиниць України за рівнем забезпечення фінансовим потенціалом у 2010 та 2017 роках

Роки	Рівень забезпечення фінансовим потенціалом адміністративно-територіальних одиниць України			
	Низький КфВРП – менше 0,5	Середній КфВРП – від 0,51 до 0,7	Достатній КфВРП – від 0,71 до 0,9	Високий КфВРП – більше 0,91
2010 р.	Тернопільська обл. Чернівецька обл.	Автономна Республіка Крим Вінницька обл. Волинська обл. Житомирська обл. Закарпатська обл. Івано-Франківська обл. Кіровоградська обл. Львівська обл. Рівненська обл. Сумська обл. Хмельницька обл. Херсонська обл. Чернігівська обл.	Луганська обл. Миколаївська обл. Одеська обл. Черкаська обл. м.Севастополь	Дніпропетровська обл. Донецька обл. Запорізька обл. Київська обл. Полтавська обл. Харківська обл. м.Київ
2017 р.	Закарпатська обл. Луганська обл. Чернівецька обл.	Донецька обл. Івано-Франківська обл. Рівненська обл. Тернопільська обл. Херсонська обл.	Вінницька обл. Волинська обл. Житомирська обл. Кіровоградська обл. Львівська обл. Миколаївська обл. Одеська обл. Сумська обл. Хмельницька обл. Черкаська обл.	Дніпропетровська обл. Запорізька обл. Київська обл. Полтавська обл. Харківська обл. м.Київ

Якщо 2010 року в групі з низьким рівнем збалансованого розвитку адміністративно-територіальних одиниць перебувало дві області: Тернопільська та Чернівецька, то 2017 року Тернопільська область перейшла в групу з середнім рівнем, а до складу першої групи ввійшли, окрім Чернівецької, ще дві області: Луганська та Закарпатська. Щодо Луганської області, унаслідок анексії значної її території Російською федерацією, ця територія втратила суттєву частину свого фінансового потенціалу. Що ж до Чернівецької та Закарпатської областей, то тут ми припускаємо, що значна частина їх фінансового потенціалу перебуває в тіньовому секторі економіки. Також ці області мають значні втрати від недоотримання додаткових фінансових ресурсів від співпраці як транскордонні області. В аналітичному документі «Шляхи посилення синергетичного ефекту від взаємодії програм транскордонного співробітництва та стратегій регіонального розвитку в Україні», який підготував Поліський фонд міжнародних та регіональних досліджень, містяться основні положення документів національного рівня, які охоплюють питання транскордонної співпраці (ТКС). Ці положення повинні бути враховані у Стратегіях регіонального розвитку (СРР) більшості цільових регіонів, до складу яких належать Закарпатська та Чернівецька області. Однак

використання всіх визначених законодавством інституційних передумов для реалізації фінансового потенціалу прикордонного положення регіону потребує істотного доопрацювання пунктів Стратегій регіонального розвитку на предмет їх відповідності із документами національного рівня. Також прикордонні регіони України мають суттєві розбіжності щодо фінансового потенціалу та інструментів розвитку транскордонної співпраці, котрі сформувались відповідно до місцевих геополітичних, соціально-економічних, культурних особливостей. Вони формують різне бачення місцевих органів влади щодо місця та ролі ТКС у стратегічному розвитку регіону та зумовлюють нерівномірну кореляцію положень щодо ТКС, визначених у національних стратегічних документах, зі стратегічними документами обласного рівня. Відповідальність за розвиток ТКС між підпорядкованою територією та територіями суміжних адміністративно-територіальних одиниць інших держав покладається передусім на місцеві органи виконавчої влади з огляду на кращу обізнаність зі специфікою локальних проблем та інтересів. Однак відсутність уніфікованого підходу щодо відображення транскордонної складової у цілях, пріоритетах та завданнях Стратегій регіонального розвитку обмежує можливості їх узгодження із відповідними положеннями стратегічних та програмних документів національного рівня та ускладнює можливість формування цілісного бачення транскордонного розвитку регіонів України з позицій втілення загальнонаціональних інтересів [3, с. 20]. Як ми вже зазначали попередньо, досить важливими в реалізації фінансового потенціалу адміністративно-територіальних одиниць та забезпеченні їх збалансованого розвитку є дві важливі складові – це організаційний та управлінський потенціал, які безпосередньо відповідають за розробку Стратегій регіонального розвитку всіх адміністративно-територіальних одиниць.

Щодо аналізу другої групи з середнім рівнем та третьої з достатнім рівнем збалансованого розвитку адміністративно-територіальних одиниць, то тут варто вказати на значне покращення ситуації зі складом цих груп за останніх 7 років. Якщо 2010 року в другу групу входило 13 областей, то вже 2017 року в складі цієї групи залишилося 5 областей. Щодо третьої групи з достатнім рівнем збалансованого розвитку, то 2010 року в складі цієї групи перебувало лише 4 області і м. Севастополь, а вже 2017 року до її складу належало 10 областей. Ця ситуація підтверджує, що процес децентралізації, який забезпечує акумулювання значних фінансових ресурсів в межах адміністративно-територіальних одиниць України, забезпечує їх збалансований розвиток.

Високий рівень збалансованого розвитку на основі сформованого та реалізованого фінансового потенціалу впродовж всього досліджуваного періоду має п'ять областей: Дніпропетровська, Запорізька, Київська, Полтавська, Харківська та м. Київ. Лише Донецька область, яка 2010 року перебувала також у першій групі, відображаючи високий рівень забезпечення фінансовим потенціалом своєї території, перемістилась у другу групу з середнім рівнем. Втрати частини фінансового потенціалу ця область зазнала, як і Луганська область, від анексії її території Російською Федерацією та військовими діями, які тривають у її межах. І щоб досягнути попереднього рівня забезпечення фінансовим потенціалом, для цих областей потрібно буде залучати значні фінансові ресурси з державних централізованих та міжнародних фондів.

Аналізуючи динамічні зміни фінансового потенціалу адміністративно-територіальних одиниць України, погоджуючись із твердженням Е. Лібанової, можна виділити декілька рівнів прояву і реалізації потенціалу. Зокрема, він визначає минуле з погляду відображення сукупності ресурсів, накопичених суб'єктами господарювання, котрі зумовлюють його здатність до певної діяльності (фінансовий потенціал набуває значення ресурсу). Фінансовий потенціал відображає сьогодення з погляду практичного застосування та використання його потенційних можливостей суб'єктами адміністративно-територіальних одиниць у їх збалансованому соціально-економічному розвитку (водночас має значення резерву). Фінансовий потенціал орієнтований на розвиток (майбутнє): поєднує певні значення як «можливості» та «перспективи», так і «здатність» та «спроможність» заразом із наявною в межах певної адміністративно-територіальної одиниці сукупністю різних ресурсів [4, с. 238].

Наступною групою економічних критеріїв оцінки рівня збалансованого розвитку адміністративно-територіальних одиниць України є їх виробничий потенціал. Першим показником, який характеризує виробничий потенціал країни та адміністративно-територіальних одиниць, є динаміка кількості суб'єктів господарювання. Використовуючи дані Державною служби статистики України, ми побудували графічне зображення динаміки кількості та складу суб'єктів господарювання, визначили їх структуру, а також проаналізували динаміку зміни складу та питомої ваги кількості суб'єктів господарювання в адміністративно-територіальних одиницях України (рис. 4, 5).

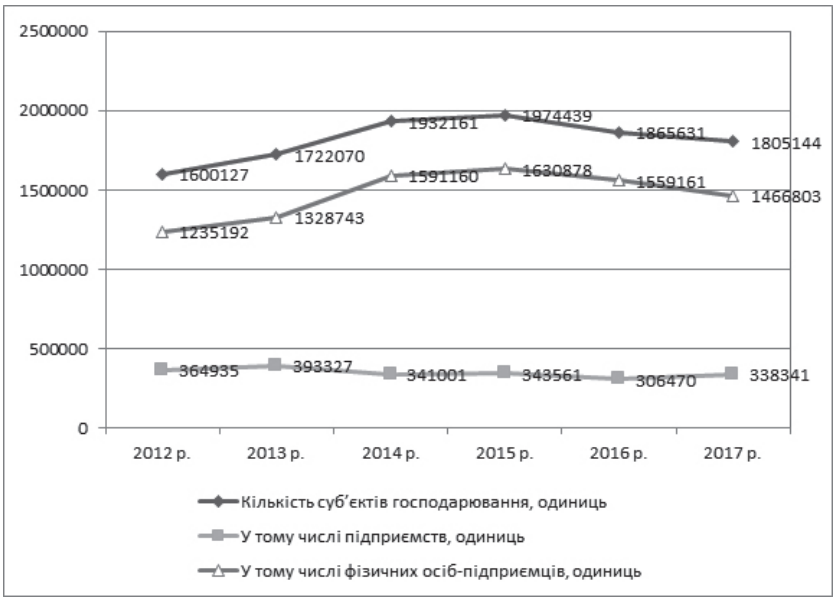


Рис. 4. Зміна кількості та складу суб'єктів господарювання України за 2012-2017 рр.

Складено автором на основі даних [6]

Для аналізу і оцінки виробничого потенціалу України і її адміністративно-територіальних одиниць було обрано період 2012-2017 років. Це часовий проміжок до проведення реформи децентралізації та її реалізації, коли відбувалися значні зміни в податковому законодавстві, а також до початку військового конфлікту та економічної кризи в Україні. На рисунку 3.8 ми визначаємо такі тенденції: у 2012-2013 роках спостерігалося зростання кількості суб'єктів господарювання як завдяки зростанню кількості підприємств, так і завдяки збільшенню кількості фізичних осіб-підприємців. І якщо до 2015 року ця тенденція зберігалася завдяки зростанню лише кількості фізичних осіб-підприємців, оскільки кількість підприємств у 2014 році зменшилась на 52326 одиниць, і, як вказують показники, зображені на рисунку 3.9, структура суб'єктів господарювання в Україні у 2013 році була такою: 77, 2 % – фізичні особи-підприємці, 22, 8 % – підприємства у загальній кількості суб'єктів господарювання, то у 2014 році ці показники становили 82,4 % та 17, 6 % відповідно. Тенденція зменшення питомої ваги підприємств у загальній кількості суб'єктів господарювання спостерігалась аж до 2016 року, питома вага підприємств становила лише 10,4 %. Це було наслідком як економічних, так і політичних військових подій на території України. Нестабільність податкового законодавства, інфляція, зменшення обсягів експорту – це невеликий перелік економічних чинників, які вплинули за зменшення кількості підприємств. Анексія Криму, частини Донецької та Луганської областей є вагомим політичним та військовим чинником, який призвів до втрати більше 20 % виробничого потенціалу України. Зменшення кількості підприємств у 2014-2016 роках відбувалося не через їх ліквідацію, внаслідок банкрутства чи реорганізації, а переважно через втрати на анексованій території.

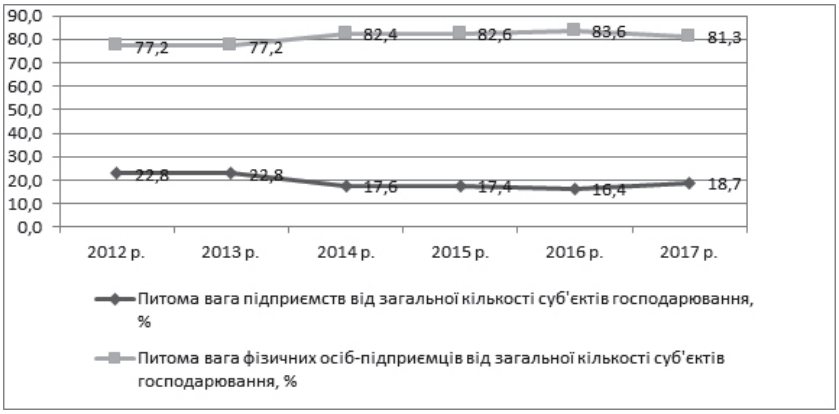


Рис. 5. Зміна структури суб'єктів господарювання України за 2012–2017 рр.

Складено автором на основі даних [6]

Так, за попередніми оцінками сума збитків через анексію АР Крим та м. Севастополь, втрата майже 4 тисяч українських державних підприємств, які діяли на території Криму (без вартості шельфу, корисних копалин і упущеної вигоди) орієнтовно оцінюється у 1,08 трлн. грн. Проте ці дані постійно оновлюються і сума збитків уточнюється, оскільки не була проведена попередня оцінка цих активів [7].

Аналітики вважають, що достовірності оцінки вартості втрат від анексії перешкоджає нестача інформації про господарську діяльність та відсутність якоїсь системи у поведінці підприємств.

Що ж до втраченого виробничого потенціалу анексованої Донеччини, то сьогодні 115 з 150 вугільних шахт розміщені на тимчасово окупованих територіях. Найбільших збитків від російської агресії зазнала українська оборонна промисловість: втрачено 13 державних підприємств в анексованому Криму, а також 10 держпідприємств залишились на непідконтрольній території Донецької та Луганської областей. Як вказує джерело, окупація Донбасу і Криму коштувала Україні майже 20% ВВП [8].

Зазначенні причини також суттєво вплинули на формування виробничого потенціалу адміністративно-територіальних одиниць. Аналізуючи дані Держстату, стверджуємо, що більше 25 % підприємств і більше 11 % фізичних осіб-підприємців розміщені в м. Київ [6]. Тобто четверта частина виробничого потенціалу України акумулюється в столиці, проте тут варто вказати на те, що значна кількість суб'єктів господарювання зареєстровані в м. Київ, а їх об'єкти (підрозділи, філії, відділи та ін.) можуть бути розташовані в інших адміністративно-територіальних одиницях. Тому ця зведена інформація не дає нам повністю об'єктивні дані. Крім того, ми також не володіємо кількістю суб'єктів господарювання, які перебувають в «тіньовому секторі» економіки.

Отже, побудувавши рейтинг адміністративно-територіальних одиниць за кількістю суб'єктів господарювання протягом 2014–2017 років, стверджуємо, що беззаперечним лідером за цим показником виробничого потенціалу є м. Київ та перша п'ятірка областей: Дніпропетровська, Одеська, Харківська, Київська та Львівська області. В аутсайдерах станом на 2017 рік перебувають Рівненська, Тернопільська, Чернігівська та Луганська області.

Хоча не лише зміна кількості суб'єктів господарювання забезпечує аналіз та оцінку виробничого потенціалу країни і її адміністративно-територіальних одиниць. Більш важливішими є показники обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг), обсягу реалізованої продукції у розрахунку на одну особу населення, реалізації продукції сільського господарства підприємствами та обсяг виконаних будівельних робіт у розрахунку на одну особу населення. Використавши саме цю групу показників, ми зможемо розрахувати рівень виробничого потенціалу адміністративно-територіальних одиниць України через розрахунок коефіцієнта виробничого потенціалу, який вираховується як середнє значення його складових за формулою:

$$K_{f\ vp} = \frac{(K_{f\ r.pr.prod.} + K_{f\ v\ sg.prod.} + K_{f\ vuk.byd.rob.})}{n}, \qquad (1)$$

де:

$K_{f\ r.pr.prod.}$ – коефіцієнт реалізованої промислової продукції;

$K_{f\ v\ sg.prod.}$– коефіцієнт виробництва продукції сільського господарства;

$K_{f\ vuk.byd.rob.}$ – коефіцієнт виконаних будівельних робіт;

n – кількість значень коефіцієнтів.

Кожен із коефіцієнтів розраховується за такими формулами:

$$K_{f\ r.pr.prod.} = \frac{(Max\ Qrpp - Qrppj)}{(Maxrpp - Minrpp)}, \qquad (2)$$

$$K_{f\ v\ sg.prod.} = \frac{(Max\ Vsgp - Vsgpj)}{(Max\ Vsgp - Min\ Vsgp)}, \qquad (3)$$

$$K_{f\ vuk.byd.rob.} = \frac{(Max\ Vbr - Vbrj)}{(MaxVbr - MinVbr)}, \qquad (4)$$

де:

$Max\ Qrpp$ – максимальне значення обсягу реалізованої промислової продукції в розрахунку на одну особу населення серед адміністративно-територіальних одиниць;

$Qrppj$ – значення обсягу реалізованої промислової продукції в розрахунку на одну особу населення j, адміністративно-територіальної одиниці;

$Minrpp$ – мінімальне значення обсягу реалізованої промислової продукції в розрахунку на одну особу населення серед адміністративно-територіальних одиниць;

$Max\ Vsgp$ – максимальне значення обсягу виробництва продукції сільського господарства в розрахунку на одну особу сільського населення (у постійних цінах) або на 100 гектарів сільськогосподарських угідь серед адміністративно-територіальних одиниць;

$Vsgpj$ – значення обсягу виробництва продукції сільського господарства в розрахунку на одну особу сільського населення (у постійних цінах) або на 100 гектарів сільськогосподарських угідь *j*, адміністративно- територіальної одиниці;

$Min\ Vsgp$ – мінімальне значення обсягу виробництва продукції сільського господарства в розрахунку на одну особу сільського населення (у постійних цінах) або на 100 гектарів сільськогосподарських угідь серед адміністративно-територіальних одиниць;

$Max\ Vbr$ – максимальне значення обсягу виконаних будівельних робіт у розрахунку на одну особу населення серед адміністративно-територіальних одиниць;

$Vbrj$ – значення обсягу виконаних будівельних робіт у розрахунку на одну особу населення *j,* адміністративно-територіальної одиниці;

$MinVbr$ – мінімальне значення обсягу виконаних будівельних робіт у розрахунку на одну особу населення серед адміністративно-територіальних одиниць.

Ця методика демонструє: чим менше відхилення від мінімального значення коефіцієнта виробничого потенціалу, тим збалансованіший його рівень у адміністративно-територіальних одиницях.

Використавши цю методику, ми здійснили розрахунок коефіцієнта виробничого потенціалу адміністративно-територіальних одиниць (табл. 3).

Таблиця 3

Зміна коефіцієнта виробничого потенціалу адміністративно-територіальних одиниць України та його складових за 2016-2018 роки[1]

Адміністративно-територіальні одиниці	Коефіцієнт реалізованої промислової продукції			Коефіцієнт виробництва продукції сільського господарства			Коефіцієнт виконаних будівельних робіт			Коефіцієнт виробничого потенціалу		
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Вінницька	0,73	0,73	0,72	0,21	0,08	0,00	0,78	0,80	0,69	0,57	0,54	0,47
Волинська	0,87	0,87	0,86	0,71	0,41	0,41	0,83	0,86	0,86	0,80	0,71	0,71
Дніпропетровська	0,00	0,00	0,00	0,17	0,55	0,55	0,71	0,68	0,59	0,29	0,41	0,38
Донецька	0,57	0,57	0,54	0,52	0,84	0,89	0,94	0,94	0,90	0,68	0,78	0,78
Житомирська	0,83	0,83	0,82	0,53	0,47	0,41	0,92	0,31	0,87	0,76	0,54	0,70
Закарпатська	0,95	0,95	0,94	1,00	0,28	0,22	0,94	0,90	0,90	0,96	0,71	0,69
Запорізька	0,20	0,18	0,19	0,30	0,81	0,88	0,88	0,86	0,81	0,46	0,62	0,63
Івано-Франківська	0,82	0,80	0,70	0,91	0,00	0,02	0,86	0,84	0,80	0,86	0,55	0,51
Київська	0,58	0,63	0,61	0,34	0,27	0,06	0,62	0,64	0,63	0,51	0,51	0,43
Кіровоградська	0,84	0,86	0,85	0,00	0,67	0,56	0,90	0,84	0,86	0,58	0,79	0,76
Луганська	0,92	1,00	1,00	0,59	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,84	1,00	1,00
Львівська	0,81	0,82	0,79	0,85	0,26	0,24	0,70	0,74	0,70	0,79	0,61	0,58
Миколаївська	0,68	0,71	0,71	0,24	0,76	0,74	0,75	0,76	0,79	0,56	0,74	0,75
Одеська	0,90	0,90	0,90	0,65	0,72	0,73	0,55	0,48	0,41	0,70	0,70	0,68
Полтавська	0,13	0,15	0,12	0,06	0,46	0,29	0,52	0,56	0,56	0,24	0,39	0,32
Рівненська	0,82	0,84	0,84	0,79	0,35	0,35	0,87	0,87	0,82	0,83	0,69	0,67
Сумська	0,76	0,79	0,76	0,14	0,54	0,48	0,87	0,90	0,90	0,59	0,74	0,71
Тернопільська	0,94	0,93	0,93	0,67	0,27	0,22	0,83	0,86	0,86	0,81	0,69	0,67
Харківська	0,57	0,57	0,57	0,13	0,60	0,58	0,57	0,59	0,58	0,42	0,59	0,58
Херсонська	0,86	0,88	0,88	0,23	0,64	0,65	0,94	0,92	0,92	0,68	0,81	0,82
Хмельницька	0,82	0,84	0,83	0,39	0,29	0,26	0,84	0,82	0,77	0,68	0,65	0,62
Черкаська	0,64	0,69	0,66	0,19	0,21	0,00	0,90	0,91	0,87	0,58	0,60	0,51
Чернівецька	1,00	0,99	0,95	0,88	0,20	0,18	0,85	0,87	0,88	0,91	0,69	0,67
Чернігівська	0,86	0,85	0,82	0,18	0,62	0,57	0,95	0,92	0,92	0,66	0,80	0,77
м.Київ	0,54	0,59	0,60	-	-	-	0,00	0,00	0,00	0,54	0,59	0,60

[1] Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Складено автором на основі даних Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [9-12]

На основі даних ми можемо стверджувати, що найменше значення коефіцієнта виробничого потенціалу в Україні має Полтавська (0,24-0,32) та Дніпропетровська (0,29-0,38) області, засвідчуючи достатній рівень виробничого потенціалу, який формують та використовують області. Незначне відхилення, у межах 0,2 пункта, 2016 року мали шість областей: Вінницька, Запорізька, Київська, Миколаївська, Харківська, Черкаська та м. Київ. Тобто збалансований рівень виробничого потенціалу серед 25 областей і м. Києва мали лише 8 областей і столиця. 2018 року значення коефіцієнта виробничого потенціалу Полтавської та Дніпропетровської областей зростає, що свідчить про негативну тенденцію: зменшення виробничого потенціалу, зокрема завдяки зростанню коефіцієнта виробництва продукції сільського господарства, який у Полтавській області зріс з 0,06 до 0,29, а у Дніпропетровській області з 0,17 до 0,55. Хоча значення коефіцієнта реалізованої промислової продукції в цих областях було мінімальним упродовж 2016-2018 років. Також 2018 року незначне відхилення від мінімального значення коефіцієнта виробничого потенціалу мали лише чотири області: Вінницька, Київська, Харківська та Черкаська.

Отже, виробничий потенціал адміністративно-територіальних одиниць та України загалом скорочується за обсягами та рівнем. Сьогодні країна та її територіальні одиниці потребують додаткових фінансово-інвестиційних (внутрішніх та зовнішніх) ресурсів для відновлення рівня виробничого потенціалу, який забезпечить основу для формування фінансового потенціалу країни та її адміністративно-територіальних одиниць, а також забезпечить збалансований рівень їх розвитку з мінімальними дисбалансами.

Наступна група економічних критеріїв збалансованого розвитку адміністративно-територіальних одиниць України – їх підприємницьке середовище. Питома вага обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємствами та фізичними особи-підприємцями упродовж усього досліджуваного періоду становила від 95 до 92,9 % та від 5 до 7,1 % відповідно (рис. 6). Це свідчить про те, що основний обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) забезпечують підприємства, а фізичні особи-підприємці мають незначну питому вагу, тоді коли в зарубіжних країнах цей показник фізичних осіб-підприємців перевищує 20-40 %.

Рис. 6. Зміна питомої ваги обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємствами та фізичними особами-підприємцями в Україні за 2011–2017 рр.

Загалом основними параметрами характеристики підприємницького середовища країни та її адміністративно-територіальних одиниць є такі показники: динаміка кількості суб'єктів за їх розмірами, кількості зайнятих на підприємствах за їх розмірами, кількості підприємств на 10 тис. осіб населення, обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за їх розмірами, рейтинг країни у міжнародних рейтингах підприємницького середовища та ін.

На макроекономічному рівні питома вага фізичних осіб-підприємців у загальній кількості суб'єктів господарювання і малих підприємств за період з 2012 до 2017 року зросла з 77,2 до 81,3 %. Ця тенденція була спричинена постійним зростанням кількості зареєстрованих фізичних осіб-підприємців та кількості малих підприємств.

Використавши дані «Моніторингів Соціально-економічного розвитку регіонів України за 2013–2018 роки», які підготував Департамент з питань регіонального розвитку Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, ми проаналізували динаміку розвитку малого та середнього підприємництва в розрізі адміністративно-територіальних одиниць та зробили такі висновки [9–12].

По-перше, кількість суб'єктів середнього підприємництва в Україні за досліджуваний період зменшилася з 4,2 до 3,6 одиниць на 10 тис. осіб наявного населення. Основною причиною такої тенденції є зменшення кількості суб'єктів середнього підприємництва в межах практично всіх адміністративно-територіальних одиниць України. Зокрема, скорочення кількості суб'єктів середнього підприємництва в Донецькій та Луганській областях відбулося втричі. Якщо для Донеччини скорочення кількості суб'єктів середнього підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення має переважно політичні причини, то зменшення цього показника в усіх областях відбувалось переважно внаслідок змін у податковому законодавстві.

По-друге, протилежна ситуація спостерігається зі зміною кількості суб'єктів малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва) на 10 тис. осіб наявного населення. За винятком Донецької та Луганської областей, відбувалося зростання кількості цих суб'єктів у всіх адміністративно-територіальних одиницях України, що дає підстави говорити про сприятливі умови розвитку малого підприємництва. Незважаючи на незначне скорочення кількості цих суб'єктів у 2016-2017 роках, у порівнянні з базовим 2013 роком, зростання кількості суб'єктів малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва) відбулося на 47 суб'єктів у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення. Беззаперечним лідером серед адміністративно-територіальних одиниць за цим показником є м. Київ, порівнюючи з базовим періодом, станом на 2017 рік кількість суб'єктів малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва) зросла на 171,8 одиниць у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення. Отже, ми можемо говорити про достатній підприємницький потенціал як складову економічного критерію збалансованого розвитку адміністративно-територіальних одиниць України. Кількість суб'єктів малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва), порівнюючи з середнім значенням по Україні, є вищою в м. Київ та у промислових і непромислових областях, що забезпечує збалансування обсягів виробництва та реалізації продукції (товарів, послуг) суб'єктами середнього та малого підприємництва.

По-третє, частка обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів середнього підприємництва у загальному обсязі реалізації продукції (товарів, послуг) суб'єктами господарювання у 17 адміністративно-територіальних одиницях є вищою за середнє значення по Україні (39,9 %). Лідерами в частці обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів середнього підприємництва у загальному обсязі реалізації продукції (товарів, послуг) суб'єктами господарювання є Волинська (63,1 %), Тернопільська (53,2 %), Сумська (51,3 %), Хмельницька (48,8 %) та Закарпатська (47,1) області. У цих областях показники частки обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів середнього підприємництва у загальному обсязі реалізації продукції (товарів, послуг) суб'єктами господарювання становлять вище або майже 50 %. Тобто саме суб'єкти середнього підприємництва забезпечують реалізацію збалансування економічного потенціалу в цих адміністративно-територіальних одиницях і є основою формування та реалізації їх фінансового потенціалу.

По-четверте, що ж до зміни частки обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва) у загальному обсязі реалізації продукції (товарів, послуг) суб'єктами господарювання, то 19 адміністративно-територіальних одиниць цей показник мають вище середнього значення. Лідерами в частці обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва) у загальному обсязі реалізації продукції (товарів, послуг) суб'єктами господарювання є Чернівецька (57,7 %), Херсонська (50,0 %), Закарпатська (47,0 %) та Кіровоградська (45,3 %) області. За сумою цих двох показників у Чернівецькій області суб'єкти середнього та малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва) забезпечують 95,6 % обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг), що виробляється суб'єктами господарювання. Отже, можемо зробити висновок, що розвиток малого та середнього підприємництва для Чернівецької області та попередньо зазначених областей, які є лідерами за двома показниками, є вкрай важливим. Саме діяльність цих суб'єктів забезпечує збалансований розвиток непромислових адміністративно-територіальних одиниць, а також забезпечує реалізацію їх фінансового потенціалу, формуючи та використовуючи всі його складові: податковий, бюджетний, інвестиційний, організаційний та управлінський потенціали.

Підприємницьке середовище як складова економічних критеріїв збалансованого розвитку країни та її адміністративно-територіальних одиниць також залежить від позиції України у міжнародних рейтингах (табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка позиції України у міжнародних рейтингах за 2013–2018 рр.

Назва рейтингу	Місце України в рейтингу по роках						Зміни позиції 2018/2013 рр.
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Індекс глобальної конкурентоспроможності	73	84	76	79	85	83	- 10
Індекс легкості ведення бізнесу	137	112	96	83	80	76	+ 61
Глобальний інноваційний індекс	71	63	64	56	50	43	+ 28
Індекс економічної свободи	163	161	155	162	166	150	+ 13
Рейтинг інвестиційної привабливості	в/д	109	89	130	134	131	- 22
Індекс інвестиційної привабливості	2,18	2,12	1,87	2,57	3,15	3,1	зростання
Рейтинг цифрової конкурентоспроможності	в/д	50	59	59	60	58	- 8
Індекс процтвітання	в/д	102	107	107	112	111	- 9

в/д – відсутні дані
Складено автором на основі даних [13, 14, 15, 16, 17, 18]

Так, за даними таблиці 4, за чотирма показниками ми спостерігаємо значне покращення позиції України у міжнародних рейтингах, проте значення індексу глобальної конкурентоспроможності Україна, на жаль, не досягнула до кризового періоду 2013 року, зміни позиції країни в період 2013-2018 років становлять 10 позицій. Ще складніша ситуація з рейтигом інвестиційної привабливості, із цим показником Україна, порівнюючи з 2014 роком, втратила 22 позиції, опустившись на 131 місце зі 109 за рейтингом серед 200 країн [17]. У цій ситуації основними є економічні, політичні та військові причини. Різке економічне падіння країни у 2014 році, інфляція національної одиниці, зменшення обсягів виробництва промислової продукції, значне скорочення обсягів експорту та зростання від'ємного сальдо торговельного балансу – це сукупність економічних чинників, які негативно вплинули на позицію країни в міжнародних рейтингах. Нестабільність політичної ситуації в країні, яка відбувається протягом усього досліджуваного періоду, дострокові вибори президента, парламенту, військова агресія Російської федерації також негативно впливають на позиції країни в міжнародних рейтингах.

Останньою підгрупою економічних критеріїв збалансованого розвитку адміністративно-територіальних одиниць є їх зовнішньоекономічна діяльність, яка містить такі параметри показників: динаміка обсягу експорту та імпорту, коефіцієнт диференціації експортно-імпортної діяльності адміністративно-територіальних одиниць, динаміка сальдо зовнішньоекономічної діяльності, оцінка розривів та коефіцієнтів диференціації.

Обсяг експорту в розрізі адміністративно-територіальних одиниць та Україні за 2013–2016 рр. скоротився на 26,95 млдр. грн [19]. У 2017–2018 роках спостерігається збільшення обсягів експорту, проте цей показник у 2018 році становив 47,34 млдр. грн., що на 15,98 млрд грн. менше базового докризового періоду 2013 року. Основними причинами такої тенденції є скорочення обсягів експорту протягом досліджуваного періоду в 18 адміністративно-територіальних одиницях України. В індустріально-промислових областях – Донецькій та Луганській – скорочення обсягів експорту відбулося в 3,6 та 6,6 разів відповідно. Ці області, як ми зазначали вище, унаслідок окупації Російською федерацією значної частини їх територій, втратили свої виробничі вугільновидобувні об'єкти та підприємства важкої індустрії. Обсяги експорту зростали в шести областях: Вінницькій, Волинській, Закарпатській, Івано-Франківській, Львівській та Одеській.

Як бачимо, скорочення темпів обсягу експорту було найбільшим у 2014 та 2015 роках, темпи зростання обсягу експорту становили 86,5 % і 70,7 % відповідно. У 2016–2018 роках темпи зростання обсягу експорту почали збільшуватися практично в усіх адміністративно-територіальних одиницях, за винятком Луганської, Одеської та Херсонської областей у 2018 році. Ці тенденції, на перший погляд, мали б покращити загальну ситуацію зі зміною вартісного значення обсягу експорту в зовнішній торгівлі в Україні.

Проте оскільки 58,71 % всього обсягу експорту в Україні в 2018 році забезпечує м. Київ (20,57 %) та чотири області: Дніпропетровська (16,31 %), Донецька (10,24%), Запорізька (7,13 %) та Миколаївська (4,46 %), зростання вартісного значення обсягу експорту лише в шести областях, які не належать до складу лідерів, не подолало негативні тенденції на макроекономічному рівні – скорочення вартісного значення обсягів експорту (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі адміністративно-територіальних одиниць України за 2013-2018 рр.

Адміністративно-територіальні одиниці	Диніміка обсягу експорту, %, за роками					Диніміка обсягу імпорту, %, за роками				
	2014	2015	2016	2017	2018	2014	2015	2016	2017	2018
Україна	**86,5**	**70,7**	**95,4**	**119,0**	**109,4**	**71,8**	**68,9**	**104,6**	**126,4**	**115,3**
Вінницька	109,3	114,1	116,1	123,9	117,4	86,3	62,3	112,3	136,0	138,3
Волинська	109,0	92,2	96,9	112,7	104,5	70,3	81,3	181,8	118,1	102,5
Дніпропетровська	89,5	73,0	91,7	120,3	109,5	86,5	69,6	106,8	133,9	114,2
Донецька	67,7	44,0	92,8	129,2	109,3	52,3	56,7	92,4	183,1	110,5
Житомирська	109,6	66,4	109,8	121,7	112,2	74,4	86,2	136,7	133,6	118,2
Закарпатська	106,4	79,1	110,7	119,4	114,7	84,1	58,3	112,1	118,4	113,0
Запорізька	101,4	78,6	78,2	130,0	113,3	89,9	68,6	92,0	133,0	132,7
Івано-Франківська	103,4	76,5	153,8	116,0	131,0	83,3	61,1	137,9	157,0	130,8
Київська	93,9	91,3	100,9	102,5	106,2	79,4	68,8	114,1	115,3	107,0
Кіровоградська	95,7	49,5	105,1	97,2	125,5	83,1	52,3	174,5	128,3	111,4
Луганська	53,7	13,6	169,0	53,7	86,8	55,0	31,3	112,2	76,4	104,4
Львівська	101,1	92,4	105,7	124,3	119,6	93,1	58,6	117,4	128,3	124,2
Миколаївська	84,5	87,2	104,0	114,1	111,2	68,0	91,1	119,3	114,0	94,7
Одеська	109,3	97,1	88,0	119,3	92,0	60,5	46,5	127,3	116,0	108,3
Полтавська	80,0	69,7	97,0	129,8	102,2	98,7	74,3	103,5	136,4	118,3
Рівненська	98,1	79,9	84,1	120,4	107,2	86,3	71,5	126,0	133,8	87,6
Сумська	79,9	82,1	89,4	124,1	119,2	85,7	73,0	108,3	126,1	131,2
Тернопільська	98,3	81,1	101,1	129,2	119,0	86,8	85,4	106,0	127,9	119,1
Харківська	91,6	72,0	78,4	115,9	107,3	82,8	68,0	115,9	108,7	107,4
Херсонська	97,5	66,2	103,4	117,3	93,4	67,8	75,6	118,1	121,1	162,7
Хмельницька	103,6	79,3	79,4	146,7	136,5	71,6	74,7	128,0	124,8	107,8
Черкаська	81,0	69,6	109,3	130,2	127,2	83,7	54,8	127,7	138,5	98,7
Чернівецька	103,1	83,8	110,2	125,5	133,6	70,5	70,3	122,2	118,2	123,3
Чернігівська	126,1	78,8	78,5	144,4	120,8	90,2	71,9	124,7	93,9	108,6
м. Київ	93,0	76,2	98,0	113,7	105,2	75,6	71,8	111,3	123,0	118,6

[1] Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

[2] З урахуванням не розподілених за регіонами поставок природного газу.

Складено автором на основі даних [19]

Згідно з даними Держстату України обсяги імпорту за досліджуваний період також зменшувались, обсяг імпорту в 2018 році становив 19,78 млрд. грн [19]. Загалом така ситуація спричинена внаслідок зменшення обсягу імпорту природного газу у 2014 та 2015 роках. Динаміка темпів обсягу імпорту в Україні та в розрізі її адміністративно-територіальних одиниць аналогічно найменші значення мала у 2014–2015 роках. І хоча в 2016–2018 роках темпи росту обсягу імпорту зростають практично у всіх областях, за винятком Рівненської та Черкаської областей у 2018 році, це не вплинуло позитивно на зростання вартісного значення обсягу імпорту. Основними адміністративно-територіальними одиницями, які суттєво впливають на динаміку обсягу імпорту, є м. Київ (41,16%) і три області: Дніпропетровська (9,2 %) Київська (6,4 %) та Львівська (4,7 %). 2018 року їх питома вага в обсязі імпорту України становила 61,46 %. Якщо в обсягах експорту столиця займає п'яту частину, то в обсягах імпорту більше 40 %. Саме ця тенденція призводить до значних фінансових розривів та дисбалансів у зовнішньоторговельній діяльності серед адміністративно-територіальних одиниць України.

Аналізуючи зміну темпів росту обсягу експорту та імпорту в Україні за 2010–2018 рр., скорочення двох показників відбувалося у 2012-2015 роках і 2018 року (рис. 7). Це супроводжувалось у 2013–2015 рр. також скороченням від'ємного значення сальдо зовнішньої торгівлі в Україні та переважній кількості областей, у чотирнадцяти областях значення показника було позитивним. У 2016–2018 роках знову відбулося зростання від'ємного значення сальдо зовнішньої торгівлі, у 2018 році цей показник становив -9853,0 млрд. грн., що на 3799,4 млрд. грн. менше базового 2013 року.

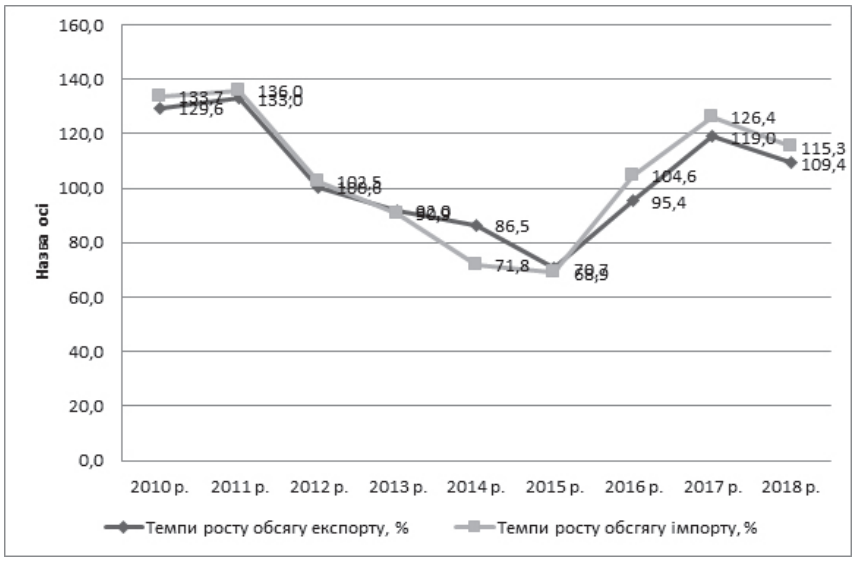


Рис. 7. Зміна темпів росту обсягу експорту та імпорту в Україні за 2010–2018 рр.

Загалом розвиток зовнішньої торгівлі адміністративно-територіальних одиниць України характеризується низкою дисбалансів: домінуванням фінансових розривів у експортно-імпортних операціях, високих значеннях коефіцієнта диференціації експортно-імпортних операцій та зовнішньої торгівлі.

Використовуючи формулу розрахунку фінансового розриву за обсягами експорту в зовнішній торгівлі адміністративно-територіальних одиниць України:

$$Fr_{ekjt} = MaxQekit - MinQekgt \qquad (5)$$

де:

$MaxQek$ максимальне значення обсягу експорту *i* (адміністративно-територіальної одиниці) *t* (відповідного року);

$MinQek$ мінімальне значення обсягу експорту *g* (адміністративно-територіальної одиниці) *t* (відповідного року);

j – адміністративно-територіальної одиниці;

ми підрахували цей показник. Враховуючи максимальне значення обсягу експорту м. Києва, значення фінансового розриву в більшості областей становить понад 8-10 млрд. грн., за винятком лише трьох областей: Дніпропетровської (2,6 млрд, грн.), Донецької (5,3 млрд, грн.) та Запорізької (6,8 млрд, грн.).

Якісну оцінку експортних операцій у зовнішній торгівлі адміністративно-територіальних одиниць України також можна провести на основі коефіцієнта збалансованого рівня експортних операцій, який обчислюється за формулою:

$$K_{ek\ op\ j} = \frac{(MaxQekit - Qekjt)}{(MaxQekit - MinQekgt)}, \qquad (6)$$

де:

$MaxQek$ максимальне значення обсягу експорту *i* (адміністративно-територіальної одиниці) *t* (відповідного року);

$Qekjt$ значення обсягу експорту *j* (адміністративно-територіальної одиниці) *t* (відповідного року);

мінімальне значення обсягу експорту (адміністративно-територіальної одиниці) (відповідного року).

Нормативне або позитивне значення цього показника повинно бути менше 0,5, або відображати тенденцію до скорочення. Розрахувавши коефіцієнт збалансованого рівня експортних операцій у зовнішній торгівлі адміністративно-територіальних одиниць України за 2013-2018 рр., стверджуємо, що лише дві області: Дніпропетровська (0,25) та Донецька (0,54), а також м. Київ мають нормативне значення (табл. 6). Отже, як складова економічного критерію збалансованого розвитку адміністративно-територіальних одиниць експортні операції не забезпечують фінансового збалансування, а в більшості областей, де цей показник вище 0,9, навпаки, провокують поглиблення дисбалансів у їх економічному розвитку.

Використовуючи аналогічну методику, ми проведемо розрахунок показника фінансового розриву за обсягами імпорту у адміністративно-територіальних одиницях України та коефіцієнта збалансованого рівня імпортних операцій у зовнішній торгівлі (табл. 6).

Таблиця 6

Зміна коефіцієнта збалансованого рівня експортних операцій у зовнішній торгівлі адміністративно-територіальних одиниць України за 2013–2018 рр.

Адміністративно-територіальні одиниці	Коефіцієнт збалансованого рівня експортних операцій					
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Вінницька	0,95	0,95	0,91	0,98	0,89	0,88
Волинська	0,96	0,95	0,94	0,94	0,94	0,95
Дніпропетровська	0,21	0,24	0,27	0,32	0,28	0,25
Донецька	0,00	0,27	0,58	0,61	0,55	0,54
Житомирська	0,96	0,95	0,96	0,96	0,95	0,95
Закарпатська	0,90	0,89	0,89	0,87	0,86	0,85
Запорізька	0,71	0,68	0,67	0,74	0,70	0,68
Івано-Франківська	0,97	0,97	0,97	0,95	0,95	0,93
Київська	0,85	0,85	0,82	0,81	0,83	0,84
Кіровоградська	0,94	0,94	0,97	0,96	0,97	0,97
Луганська	0,72	0,84	0,98	0,96	0,99	1,00
Львівська	0,91	0,90	0,87	0,86	0,85	0,83
Миколаївська	0,83	0,85	0,83	0,82	0,82	0,81
Одеська	0,88	0,85	0,81	0,83	0,83	0,85
Полтавська	0,79	0,82	0,84	0,84	0,82	0,83
Рівненська	0,97	0,97	0,97	0,98	0,98	0,98
Сумська	0,93	0,95	0,94	0,95	0,95	0,94
Тернопільська	0,98	0,98	0,98	0,98	0,98	0,97
Харківська	0,85	0,85	0,86	0,89	0,89	0,89
Херсонська	0,98	0,98	0,98	0,98	0,99	0,99
Хмельницька	0,97	0,97	0,97	0,98	0,97	0,96
Черкаська	0,95	0,96	0,96	0,96	0,95	0,94
Чернівецька	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Чернігівська	0,97	0,95	0,95	0,96	0,95	0,94
м. Київ	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Складено автором на основі даних [19]

Імпортні операції у зовнішній торгівлі в розрізі адміністративно-територіальних одиниць за розрахованими показниками відображають набагато гіршу тенденцію, ніж експортні операції. Домінування в обсягах імпортних операцій м. Києва забезпечує в усіх областях наявність фінансового розриву за обсягами імпортних операцій у межах від 18 до 23 млрд. грн. [19].

Що ж до другого показника, коефіцієнта збалансованого рівня імпортних операцій у зовнішній торгівлі адміністративно-територіальних одиниць України за 2013-2018 рр., його значення, за винятком столиці, у жодній області не було нормативним або близьким до нормативного. Крім того, коефіцієнт збалансованого рівня імпортних операцій у зовнішній торгівлі в 2018 році у 21 області був значно вищим 0,9 і наближався до 1, що характеризує значний дисбаланс у імпортних операціях у зовнішній торгівлі в розрізі адміністративно-територіальних одиниць (табл. 7).

Узагальнюючи значення зовнішньої торгівлі як складової економічного критерію, використовуючи середньоарифметичне значення за попередніми двома коефіцієнтами збалансованого рівня експортних та імпортних операцій, ми розрахували коефіцієнт збалансованого рівня зовнішньої торгівлі для адміністративно-територіальних одиниць. Стверджуємо, що лише м. Київ, Дніпропетровська та Донецька області мають нормативне або близьке до нормативного значення.

Таблиця 7

Зміна коефіцієнта збалансованого рівня імпортних операцій у зовнішній торгівлі адміністративно-територіальних одиниць України за 2013–2018 рр.

Адміністративно-територіальні одиниці	Коефіцієнт збалансованого рівня імпортних операцій					
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Вінницька	0,99	0,98	0,99	0,99	0,99	0,98
Волинська	0,97	0,62	0,96	0,94	0,94	0,95
Дніпропетровська	0,81	0,77	0,78	0,79	0,77	0,78
Донецька	0,86	0,90	0,92	0,94	0,90	0,91
Житомирська	1,00	0,99	0,99	0,98	0,98	0,98
Закарпатська	0,93	0,92	0,94	0,94	0,94	0,94
Запорізька	0,94	0,93	0,93	0,94	0,94	0,93
Івано-Франківська	0,99	0,98	0,99	0,98	0,97	0,97
Київська	0,83	0,82	0,83	0,82	0,83	0,85
Кіровоградська	1,00	1,00	1,00	0,99	0,99	0,99
Луганська	0,94	0,95	0,98	0,98	0,99	0,99
Львівська	0,91	0,88	0,91	0,90	0,90	0,89
Миколаївська	0,98	0,97	0,97	0,96	0,97	0,97
Одеська	0,88	0,90	0,94	0,93	0,93	0,94
Полтавська	0,97	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95
Рівненська	1,00	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99
Сумська	0,99	0,98	0,98	0,98	0,98	0,98
Тернопільська	1,00	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99
Харківська	0,92	0,91	0,92	0,91	0,92	0,93
Херсонська	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,99
Хмельницька	0,99	0,99	0,99	0,99	0,98	0,99
Черкаська	0,99	0,98	0,99	0,99	0,99	0,99
Чернівецька	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Чернігівська	0,99	0,98	0,98	0,98	0,98	0,99
м. Київ	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Складено автором на основі даних [19]

Висновки. Отже, серед чотирьох підгруп економічних критеріїв збалансованого розвитку адміністративно-територіальних одиниць України найкращу збалансувальну роль відіграють валовий регіональний продукт, виробничий потенціал та розвиток підприємницького середовища. Якщо основою для формування та реалізації фінансового потенціалу виробничо-індустріальних областей є їх виробничий потенціал, то для непромислових областей важливою є позитивна динаміка розвитку підприємницького середовища. Відтак сам валовий регіональний продукт, виробничий потенціал та розвиток підприємницького середовища є інструментами впливу на збалансований розвиток адміністративно-територіальних одиниць України і мають активно використовуватись під час розробки Стратегій розвитку відповідних територіальних утворень. Водночас необхідно якнайраціональніше використовувати усі фактичні та потенційні можливості для забезпечення росту реального ВРП як вартісного вираження фінансового потенціалу відповідної адміністративно-територіальної одиниці, а також створювати сприятливе та конкурентоспроможне підприємницьке середовище в межах тих областей, які мають обмежені фактичні та потенційні можливості у виробничому резерві.

Література:

1. Методологія економічних досліджень: підручник / Л.І. Антошкіна, Д.М. Стеченко. К.: Знання, 2015. 311 с.
2. Закон України «Про засади державної регіональної політики» від 05 лютого 2015 року № 156-VIII – Київ. URL: https://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/156-19 (дата звернення: 23.04.2019).
3. Шляхи посилення синергетичного ефекту від взаємодії програм транскордонного співробітництва та стратегій регіонального розвитку в Україні / упоряд. Є. Романенко. Чернігів: Поліський фонд міжнародних та регіональних досліджень, 2018. 22 с.
4. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. 776 с.
5. Валовий регіональний продукт (2004-2017). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 16.03.2019 р.)
6. Діяльність підприємств. Багатогалузева статистична інформація. Регіональна статистика. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/(дата звернення 16.04.2019 р.)

7. Соціально-економічний розвиток анексованих АР Крим та м. Севастополя та оцінка втрат економіки України від анексії. Аналітична записка. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Vtrata_Krimu-3a502.pdf (дата звернення: 23.04.2019)

8. Окупація Донбасу і Криму коштувала Україні майже 20% ВВП – віце-прем'єр. URL: https://www.unian.ua/economics/finance/10453779-okupaciya-donbasu-i-krimu-koshtuvala-ukrajini-mayzhe-20-vvp-vice-prem-yer.html (дата звернення: 26.04.2019)

9. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за 2015 рік. Департамент з питань регіонального розвитку. Травень 2016 року. – К. URL: http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2016/03/Otsinka-sotsialno-ekonomichnogo-rozvitku-regioniv-za-2015-r.-prezentatsiyni-materiali2.pdf (дата звернення: 17.02.2019).

10. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за 2016 рік. Департамент з питань регіонального розвитку. Травень 2017 року. – К. URL: http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/05/Reytingova-otsinka-za-2016-rik-prezentatsiyni-materiali.pdf (дата звернення: 17.02.2019).

11. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за регіонів за 2017 рік. Департамент з питань регіонального розвитку. Травень 2018 року. – К. URL: http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2018/05/Reytingova-otsinka-za-2017-rik-prezentatsiyni-materiali.pdf (дата звернення: 17.02.2019).

12. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за 2018 рік. Департамент з питань регіонального розвитку. Травень 2019 року. – К. URL: http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2019/05/Reytingova-otsinka-za-2018-rik-prezentatsiyni-materiali.pdf (дата звернення: 20.05.2019).

13. The Global Competitiveness Reports 2010–2017. URL: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2016-2017/ (дата звернення: 16.03.2019).

14. Doing business. DB 2019 Ease of Doing Business Score. URL: http://www.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies/ukraine (дата звернення: 16.03.2019).

15. The Global Innovation Index. URL: https://www.globalinnovationindex.org (дата звернення: 17.03.2019).

16. Index of economic freedom. URL: https://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year(дата звернення: 17.03.2019).

17. International Business Compass. URL: https://www.bdoibc.com/home/ (дата звернення: 18.03.2019).

18. Місце України у світовий рейтингах у 2014-2019 рр. URL: https://www.slovoidilo.ua/2019/03/29/infografika/polityka/misce-ukrayiny-svitovyx-rejtynhax-ostanni-pyat-rokiv (дата звернення: 18.03.2019).

19. Зовнішня торгівля товарами та послугами. Багатогалузева статистична інформація. Регіональна статистика. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/(дата звернення 16.04.2019 р.)

© О. В. Жогіна

Отримано: 24 серпня 2019 р.

Прорецензовано: 28 серпня 2019 р.

Прийнято до друку: 31 серпня 2019 р.

e-mail: elena.jogina@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-14(42)-84-89

Жогіна О. В. Теоретизація сутності бюджетування військових витрат. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2019. № 14(42). С. 84–89.

УДК: 336.76

JEL-класифікація: G31, H72

Жогіна Олена Володимирівна,
здобувач Чернігівського національного технологічного університету

ТЕОРЕТИЗАЦІЯ СУТНОСТІ БЮДЖЕТУВАННЯ ВІЙСЬКОВИХ ВИТРАТ

Здійснено критичний аналіз змістовності та виявлено переваги й недоліки поняття «бюджетування» у межах управлінського, процесного, системного, інструментального та інтегрального підходів. Сформовано авторське подання бюджетування через морфологічну декомпозицію цільової орієнтації, суб'єктного складу бюджетування, його функційної спрямованості, наявності бюджетних коштів, необхідних для виконання поставлених завдань та часових меж досягнення цілей. Доведено, що бюджетування військових витрат повинне враховувати особливості оборонного планування.

Ключові слова: *бюджетування, бюджет, бюджетування військових витрат, бюджетний процес, етапи бюджетування, суб'єктний склад бюджетування.*

Жогина Елена Владимировна,
соискатель Черниговского национального технологического университета

ТЕОРЕТИЗАЦИЯ СУЩНОСТИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ВОЕННЫХ ЗАТРАТ

Осуществлен критический анализ содержательности, выявлены преимущества и недостатки понятия «бюджетирование» в рамках управленческого, процессного, системного, инструментального и интегрального подходов. Представлено авторское видение бюджетирования через морфологическую декомпозицию целевой ориентации, субъектного состава бюджетирования, его функциональной направленности, наличия бюджетных средств, необходимых для выполнения поставленных задач и временных границ достижения целей. Доказано, что бюджетирование военных расходов должно учитывать особенности оборонного планирования.

Ключевые слова: *бюджетирование, бюджет, бюджетирование военных затрат, бюджетный процесс, этапы бюджетирования, субъектный состав бюджетирования.*

Olena Zhohina
postgraduate student of Chernihiv National University of Technology

THEORIZATION OF THE BUDGETING FOR MILITARY EXPENDITURES

The theoretical principles of budgeting are broadly covered in science, but the problems of budget financing and the results of its implementation are still considered separately. The purpose of the article is a deep study of current knowledge of the economic nature and peculiarities of budgeting in order to form a scientific understanding of the meaning of "budgeting for military expenditures".

The analysis of the scientific basis of interpretations of "budgeting" that exists in the domestic and foreign literature has proven the lack of unified, universally accepted approaches to understanding its essence. Therefore, a critical analysis of the concept of "budgeting" has been made in terms of management, process, system, instrumental and integrated approaches. The advantages and disadvantages of the considered approaches to the interpretation of the essence of "budgeting" have been investigated in terms of content, identification of advantages and disadvantages. It has been grounded that a major drawback in budgeting for military expenditures is a lack of a close link between the planning of military expenditures and making military budget. It has been proven that plans are drawn up for a short period, without appropriate consideration of financial capabilities, because they do not take into account long-term military financing plans. Accordingly, they change significantly, which leads to irrational costs.

The author's presentation of budgeting has been made through the morphological decomposition of targeting, the subject composition of budgeting, its functional orientation, the availability of budgetary resources that are necessary to accomplish the tasks and time limits for achieving the goals. It has been proven that budgeting for military expenditures should take into account the specificities of defense planning. It has been substantiated that the budgeting for military expenditures emphasizes the determination of quantitative proportions between the volumes of financial resources, which are directed to the implementation of specific measures related to ensuring needs and development of the Armed Forces, taking into account their priority and resource requirements.

Key words: *budgeting, budget, budgeting of military expenses, budgeting process, stages of budgeting, subjects of budgeting.*

Постановка проблеми. У сучасній науці широко висвітлено теоретичні засади бюджетування, але водночас проблематику бюджетного фінансування та результати його реалізації поки що розглядають відокремлено. Варто відзначити й відсутність ґрунтовних наукових праць, присвячених бюджетуванню військових витрат на різних рівнях управління бюджетним процесом (зокрема, державний, місцевий). Усе це свідчить про нагальну необхідність досліджень у цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці виникнення і розвитку процесу бюджетування присвячено наукові праці таких вітчизняних учених: Т.С. Бабич, Є.Є. Іонін, Р.С. Квасницька, К.В. Коваленко, О.А. Подолянчук, О.О. Терещенко, З.Є. Шершньова та ін., а також їх російських колег А.Г. Грязнова, М.А. Вахрушина, А.М. Карминский, В.А. Маняева, Л.А. Сухарева, М.Б. Траченко, Н.Д. Шимширт та ін. Водночас недостатньо розвиненими є підходи до розгляду та вдосконалення здійснення процесу бюджетування військових витрат. Тому ґрунтовні дослідження сутності останнього та критичний аналіз підходів до формування такого бюджету слугують теоретичним підґрунтям для формування бачення глибинної сутності цього процесу.

Мета і завдання дослідження. Вищесказане визначило мету цієї статті, яка полягає в ґрунтовному дослідженні сучасних знань про економічну природу та особливості бюджетування, що слугує підґрунтям для формування наукового уявлення про змістовність поняття «бюджетування військових витрат».

Виклад основного матеріалу. Здійснений аналіз наукового підґрунтя поширених у вітчизняній та зарубіжній літературі трактувань змістовності поняття «бюджетування» доводить відсутність єдиних, загальновизнаних підходів до розуміння його глибинності. Водночас систематизація наявної наукової палітри суджень та міркувань різних авторів дозволила виділити підходи до розкриття змістовності бюджетування.

У рамках управлінського підходу більшість науковців, акцентуючи увагу на характерних особливостях бюджетування, зараховують його до елементів системи управління державними фінансами з обов'язковим виділенням безперервного та систематичного характеру органів влади, які спрямовують зусилля на досліджуваний процес. Окремі наукові визначення обмежують характеристику бюджетування лише стадією розподілу бюджетних ресурсів. До такої групи міркувань належить позиція Є.В. Маркіна, який ототожнює бюджетування з розподілом бюджетних ресурсів між бюджетоотримувачами та реалізованими ними бюджетними програмами [1]. На думку В.А. Садовничого, бюджетування – розподіл ресурсів у певній системі з метою оптимального вирішення конкретних завдань [2]. Також, за переконаннями Н.Д. Шимширт, бюджетування варто розглядати як управлінський інструмент розподілу (планування) ресурсів, представлених у грошових і натуральних показниках для досягнення стратегічних цілей [3].

Більш широке тлумачення та розуміння бюджетування простежується в наукових роботах Г.Б. Поляка. За його погляд, бюджетування використовують також і в процесі виконання бюджету. Така думка пояснюється тим, що оцінка діяльності суб'єктів бюджетного планування дозволяє коригувати в поточному періоді виділення бюджетних асигнувань у випадку, якщо міністерства, відомства та організації не забезпечують виконання завдань, окреслених у цільовій програмі, або індикатори результативності їх діяльності перебувають нижче встановленого рівня [4].

За переконаннями Т.С. Бабич, змістовність бюджетування є більш широкою, оскільки бюджетування – «весь процес управління бюджетними коштами на основі встановлених пріоритетів розвитку країни, фіскальної стратегії, обґрунтованих розрахунків бюджетних видатків і оперативного управління програмами в процесі їх виконання для досягнення встановлених цілей» [5, с. 9].

Крім того, варто підкреслити, що в межах цього підходу також існує розходження думок науковців. Так, одна група вчених, представником якої є К.В. Коваленко [6], ототожнює бюджетування з функцією державного управління в бюджетній сфері, завдяки чому забезпечується досягнення цілей бюджетної політики, ефективність управління фінансовими ресурсами державного бюджету шляхом складання, реалізації та коригування доходів і видатків державного бюджету відповідно до економічних умов, фінансових можливостей держави та потреб суспільства на певному етапі соціально-економічного розвитку. Натомість М.Б. Траченко вважає, що бюджетування є технологією управління в сфері централізованих та децентралізованих фінансів [7]. Погоджуючись з думкою М.Б. Траченко, зазначимо, що бюджетування є універсальним інструментом управління фінансовими ресурсами як у сфері державних фінансів, так і в сфері фінансів підприємств та навіть у сфері персональних фінансів.

Інші вчені пов'язують бюджетування з управлінським контролем. Підтвердженням цього є трактування бюджетування, зокрема, З.Є. Шершньової: «Бюджетування є характерною особливістю управління, що базується на контролі та управлінні «за відхиленнями»» [8, с. 18] та Н.Д. Шимширт: «Бюджетування є процесом аналізу раніше прийнятих рішень (контроль), за допомогою якого оцінюється результативність фактичного використання фінансових ресурсів» [3]. О.А. Подолянчук, навпаки, розглядає бюдже-

тування як елемент внутрішньогосподарського контролю [9], однак, на нашу думку, бюджетування охоплює саме проведення контрольних дій, отже, не може бути складовою контролю.

Не можна не погодитися з позицією В.А. Маняєвої [10], на переконання якої бюджетування є одним із механізмів виконання загальних функцій стратегічного управління, тобто планування, організації, обліку, контролю, аналізу та регулювання. На нашу думку, бюджетування є не лише контролем, воно є більш широким і обов'язково охоплює планування та облік, аналіз, контроль виконання рішень та отриманих фінансово-економічних результатів, а також подальших управлінських дій.

Окремі вчені розглядають бюджетування як управлінську технологію. У цьому контексті наголошують, що спеціальні технології бюджетування (від англ. слова «budgeting») об'єднують аналіз, ухвалення бюджетних рішень та управління фінансами на державному та місцевому рівнях [5, с. 9].

Неоднозначним є міркування М. Вахрушиної. На її думку, бюджетування характеризується двоаспектністю: з одного боку, це процес формування фінансових планів і кошторисів, а з іншого, – управлінська технологія, призначена для вироблення та підвищення фінансової обґрунтованості управлінських рішень [11]. У цьому ж контексті подається розуміння бюджетування М. Горбачової, тобто це певна технологія. Як стверджує дослідниця, бюджетування характеризується технологією фінансового планування, обліку та контролю доходів і витрат, отримуваних від бізнесу на всіх рівнях управління, що дозволяє аналізувати прогнозовані та отримувані фінансової показники [12]. Аналогічно розглядають бюджетування А. Бочкарьов, В. Кондратьєв, тобто це технологія планування, обліку та контролю грошей і фінансових результатів [13]. На думку С. Білобловського [14], це технологія фінансового планування, обліку, контролю доходів і витрат, одержуваних на всіх рівнях керування, що дає змогу аналізувати прогнозовані й отримані фінансові показники.

Відповідно до процесного підходу бюджетування – процес визначення дій, що повинні бути виконаними та оформленими у вигляді системи бюджетів [15]. Однак перелік дій, що передбачає бюджетування, учені визначають по-різному. Так, М.Л. Седова [1] до бюджетування зараховує процес розробки фінансових планів і прогнозів; А.М. Кармінський – складання бюджету в межах формального процесу планування [16]; О.О. Терещенко [17] – складання бюджетів і контроль за їх виконанням; В. Скляренко [18] – розробку, управління і контроль бюджетів відповідно до поставлених цілей; Р.С. Квасницька [19] – розробку, виконання, контроль та аналіз фінансового плану, що дозволяє зіставити витрати й отримані результати на наступний період.

Цікавими є міркування Л.А. Сухарєвої та С.Н. Петренка, які трактують бюджетування як процес вироблення оптимальних напрямків використання доходів та формування витрат під час провадження фінансово-господарської діяльності, що розрахований на певний часовий інтервал. Водночас увагу акцентують на тому, що бюджетування охоплює розробку бюджетів, організацію їх здійснення та контроль за їх виконанням [20].

Прихильники ж системного підходу, зокрема С.Г. Хабаєв, зазначають, що бюджетування варто характеризувати як управлінську систему, яка через засоби мотивованого менеджменту керує державними витратами з метою досягнення бажаних кінцевих результатів [21]. Але, на нашу думку, в наведеному визначення не представлені інші елементи системи, наприклад, об'єкт та механізм управління та не є конкретизованою інструментальна база такого управлінського впливу.

О.Ю. Алєксєєва розглядає поняття бюджетування як систему, що складається з різних елементів або бюджетів різних рівнів. Саме вони забезпечують рівномірний рух до досягнення поставленої мети через реалізацію підцілей, прийняття рішень та аналіз відхилень. На переконання вченої, бюджетуванню, як і будь-якій іншій системі, притаманна сукупність ознак, які характеризують первинність цілого, тобто взаємозв'язок із цілями та функціями; ієрархічність, або ж пов'язаність зі структурою; відкритість – узгодженість із ресурсним забезпеченням та специфікою взаємодії із зовнішнім середовищем [22].

Цікавим є підхід Є.Є. Іоніна [23], який визначає бюджетування як систему організації бюджетного процесу, відтак планування витрат відбувається у безпосередньому зв'язку з досягнутими результатами. Загалом, на думку дослідника, бюджетування потрібно розуміти як систему формування (виконання) бюджету, яка віддзеркалює взаємозв'язок між планованими бюджетними витратами та очікуваними (досягнутими) результатами. У такому ж аспекті подає власне міркування і Д. Жигалов. На думку науковця, сутність бюджетування полягає в системі формування, виконання бюджету та бюджетного контролю, що визначає зв'язок між бюджетними витратами та досягнутими результатами, має на меті підвищення якості державного управління [24].

Л.М. Борисова [25] трактує бюджетування як оперативну систему управління за центрами фінансової відповідальності через бюджети, за допомогою чого досягаються поставлені цільові орієнтири шляхом найбільш ефективного використання фінансових ресурсів. Подане авторське бачення можна інтерпретувати так: для управління бюджетом у фінансовому аспекті формуються специфічні структурні одини-

ці – центри фінансової відповідальності, які є взамопов'язаними з ієрархічною системою (фінансовою структурою). До того ж, таким центрам делегуються повноваження та обов'язки щодо планування та досягнення фінансових показників відповідного рівня. Водночас таке делегування відбувається через певну бюджетну структуру на основі нормативно-правових актів.

У рамках інструментального підходу до визначення бюджетування наголошується на його використанні як особливого методу планування. Поняття «метод» характеризує «спосіб дії, діяти певним чином», а «інструмент» – «засіб, використовуваний для досягнення чого-небудь» [26].

Не варто доводити, що бюджетування тісно пов'язане з процесами планування та прогнозування. Оскільки державні бюджети розробляють на плановій основі, то окремі вчені вважають, що розробка таких бюджетів є визначальною формою державного фінансового планування. Б.А. Райзберг [27] та К.В. Коваленко [6] пояснюють зміст державного бюджетування як специфічний прояв фінансового планування та подають його як процес формування та використання бюджету, тобто централізованого грошового фонду з метою фінансування широкого кола суспільних благ, державних програм та ін. Цікавим є науковий погляд А.Г. Грязнової. Дослідниця розглядає бюджетування як процедуру складання фінансових планів [1]. На думку Р.Н. Жабіної, саме бюджетування як модель фінансового планування дозволяє обґрунтовувати оптимальні рівні витрачання фінансових ресурсів [28]. На наш погляд, бюджетування все ж таки не варто ототожнювати лише з плануванням, оскільки логічним є й урахування обліку, аналізу та контролю фінансово-економічних результатів діяльності будь-якого суб'єкта.

Спробу широкого застосування в науковій думці інтегрованого підходу запропонувала С.Н. Макарова [29]. Дослідниця зазнає, що бюджетування є одночасно як фінансовим поняттям, поняттям теорії управління, так і правовим поняттям.

Вважаємо, що розкриття глибинності інтегрованого підходу дозволяє зробити висновок про те, що його змістовність призводить до ототожнення бюджетування з управлінням фінансами, проте не вкладається самостійний зміст в досліджуване поняття.

У таблиці 1 узагальнимо інформацію в площині змістовності, виявлення переваг та недоліків розглянутих підходів до трактування сутності поняття «бюджетування».

Якщо йдеться безпосередньо про бюджетування військових витрат, то як суттєвий недолік варто виділити відсутність тісного зв'язку між плануванням військових витрат та розробкою військового бюджету. Плани зазвичай складають на нетривалий період без належного врахування фінансових можливостей, оскільки не беруться до уваги перспективні плани військового фінансування. Зважаючи на це, такі плани нерідко зазнають суттєвих змін, що супроводжується значними нераціональними витратами.

Таблиця 1

Узагальнення наукових підходів до трактування сутності поняття «бюджетування»

Назва підходу	Сутність бюджетування	Переваги	Недоліки
Управлінський підхід	Бюджетування – це функція державного управління в бюджетній сфері, яка забезпечує досягнення цілей бюджетної політики, ефективності управління фінансовими ресурсами державного бюджету через складання, реалізацію та коригування доходів і видатків державного бюджету відповідно до економічних умов, фінансових можливостей держави та пріоритетів суспільства на певному етапі соціально-економічного розвитку	є інструментом формування та раціонального використання матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів	не розкриває компонентний склад бюджетування
Процесний підхід	Бюджетування – процес розробки, виконання та контролю за виконанням бюджетів, що дозволяє порівняти здійснені витрати й отримані результати за певний період	окреслюються дії, що повинні бути виконані для формування та використання системи бюджетів	не розмежовує поняття процесу бюджетування та бюджетного процесу
Системний підхід	Бюджетування – це управлінська система, яка за допомогою мотивованого менеджменту управляє державними витратами з метою досягнення бажаних результатів	сформовані елементи системи бюджетування (об'єкт, суб'єкти та механізм управління)	не конкретизує інструменти управлінського впливу на функціювання системи бюджетування
Інструментальний підхід	Бюджетування – це модель фінансового планування, за якої обґрунтовуються оптимальні рівні витрачання фінансових ресурсів	розкриває зв'язок бюджетування з бюджетним плануванням та прогнозуванням	не враховує роль обліку, аналізу та контролю фінансово-економічних результатів у бюджетуванні
Інтегрований підхід	Бюджетування є одночасно фінансовим поняттям, поняттям теорії управління та правовою категорією	висвітлює сутність бюджетування з різних аспектів	не розкриває морфологічну структуру поняття

Джерело: розробка автора.

Висновки. Отже, бюджетування є сукупністю методів планування, виконання бюджету та контролю за результативністю використання бюджетних коштів, що сприяє забезпеченню їх ефективному розподілу та використанню відповідно до встановлених цілей, завдань і функційної спрямованості органів влади та інших учасників бюджетного процесу з урахуванням пріоритетності державної політики та суспільної значущості очікуваних результатів використання бюджетних коштів за мінімальних витрат у визначений термін. На відміну від інших підходів, авторське подання бюджетування ґрунтується на морфологічній декомпозиції цього поняття на такі складові: цільова орієнтація; суб'єктний склад бюджетування та його функційна спрямованість; наявність бюджетних коштів, необхідних для виконання поставлених завдань; часові межі досягнення цілей.

Здійснений аналіз також дає змогу стверджувати, що бюджетування військових витрат повинне враховувати особливості оборонного планування. Відтак під бюджетуванням військових витрат пропонуємо розуміти обґрунтування таких кількісних пропорцій між обсягами фінансових ресурсів, що спрямовуються на реалізацію конкретних планових функційно-цільових заходів, пов'язаних із забезпеченням життєдіяльності та розвитку Збройних Сил з урахуванням пріоритетності й потреб ресурсоємності заходів, які за заданих обмежень дозволяють досягати максимальної ефективності вирішення ключових завдань, поставлених перед Збройними Силами.

Література:

1. Финансы: учебник. Изд. 2-е, перераб. и доп. / под ред. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. Москва: Финансы и статистика, 2012. 496 с.

2. Моделирование и прогнозирование мировой динамики / Садовничий В.А., Акаев А.А., Коротаев А.В., Малков С.Ю. Москва: ИСПИ РАН, 2012. 359 с.

3. Шимширт Н.Д. Современная теория и практика финансового менеджмента на предприятии. Томск: Изд-во Том. ун-та, 2011. 348 с.

4. Финансы: учебник. Изд. 3-е, перераб. и доп / под ред. Г.Б. Поляка. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 703 с.

5. Бабич Т.С. Бюджетування в Україні: становлення та перспективи розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.08. Київ, 2008. 25 с.

6. Коваленко К.В. Теоретичні засади державного бюджетування у сучасних умовах. *Науковий вісник Херсонського державного університету.* 2014. Вип. 8(3). С. 146–150.

7. Траченко М.Б. Бюджетирование в системе управления финансами: монография. Москва: Изд. дом «ГУУ», 2011. 168 с.

8. Стратегічне управління: підручник. Вид. 2-ге, перероб. і доп. / З.Є. Шершньова. Київ: КНЕУ, 2004. 699 с.

9. Подолянчук О.А. Бюджетування як елемент внутрішньогосподарського контролю. *Економіка АПК.* 2011. № 3. С. 55–58.

10. Маняева В.А. Бюджетирование расходов организации в стратегическом и управленческом учете. *Аудит и финансовый анализ.* 2011. № 1. С. 268–272.

11. Вахрушина М. Бюджетирование и управленческий контроль. *Экономика и жизнь (приложение).* 2001. № 45. С. 12–13.

12. Горбачева Л. Постановка системы бюджетирования. *Финансовая газета.* 2002. № 20. С. 11–15.

13. Семь нот менеджмента. Изд. 5-е, доп. / Бочкарев А., Кондратьев В., Краснова В., Матвеева А. Москва: ЗАО «Журнал эксперт», 2002. 656 с.

14. Білобловський С. Складові елементи процесу бюджетування. *Економіка. Фінанси. Право.* 2002. № 8. С. 20–25.

15. Воронченко Т.В. Методические и практические аспекты процесса бюджетирования. *Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях*. 2010. № 1. С. 17–19.

16. Карминский А.М. Контороллинг в бизнесе: Методологические и практические основи построения контроллинга в организациях. Изд. 2-е. Москва: Финансы и статистика, 2002. 312 с.

17. Терещенко О.О. Теоретичні засади бюджетування на підприємстві. *Фінанси України*. 2001. № 11. С. 17–23.

18. Экономика фирм: слов.-справ. / под ред. В. Скляренко. Мосва: ИНФРА-М, 2000. 398 с.

19. Квасницька Р.С., Джерелейко С.О. Концептуальні підходи до визначення поняття «бюджет підприємства». *Вісник Хмельницького національного університету.* 2010. № 1. Т. 1. С. 30–33.

20. Сухарева Л. А., Петренко С.Н. Контроллинг – основа управления бизнесом. Киев: Эльга, Ника-центр, 2002. 208 с.

21. Хабаев С.Г. Бюджетирование, ориентированное на результат, в здравоохранении. Москва: Финансы и кредит, 2009. 135 с.

22. Алексеева Е.Ю. Современный подход к определению сущности бюджетирования, его содержания и места в системе управления предприятием. *Финансы, денежное обращение и кредит. Экономические науки.* 2011. 7(80). С. 143–145.

23. Іонін Є.Є. Бюджетування як засіб реалізації ефективної фінансової політики держави. *Економічний аналіз.* 2013. Вип. 14. № 1. С. 260–266.

24. Жигалов Д., Перцов В., Чалая Ю. Использование инструментов бюджетирования, ориентированного на результат, в практике муниципального управления. Москва: Фонд «Институт экономики города», 2009. 20 с.

25. Борисова Л.М., Иванилова А.А. Бюджетирование как организационный фактор повышения ресурсоэффективности на предприятии. *Вестник науки Сибири.* 2012. № 2 (3). С. 85–90.

26. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. Москва: Азъ Ий, 1992. 660 с.

27. Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами: учеб. пособие. Москва: ИНФРА-М, 2010. 384 с.

28. Жабина Р.Н. Специфика бюджетирования как модели финансового планирования в хозяйственной деятельности организации. *Изв. Сарат. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право.* 2014. Т. 14. Вып. 2. Ч. 1. С. 320–324.

29. Макарова С.Н. Теоретические аспекты програмного бюджетирования в сфере государственных и муниципальных финансов. *Финансы и кредит.* 2013. № 48(576). С. 7–14.

© В. В. Мартиненко

Отримано: 24 серпня 2019 р.

Прорецензовано: 28 серпня 2019 р.

Прийнято до друку: 31 серпня 2019 р.

e-mail: martynenkovv86@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-14(42)-90-96

Мартиненко В. В. Шляхи покриття видатків місцевих бюджетів власними доходами при модернізації фіскальної політики. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2019. № 14(42). С. 90–96.

УДК: 336.1

JEL-класифікація: E62, G28, H29, H39, O11

Мартиненко Валентина Віталіївна,
кандидат економічних наук, доцент, заступник директора Навчально-наукового інституту обліку, аналізу та аудиту, Університет державної фіскальної служби України

ШЛЯХИ ПОКРИТТЯ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ВЛАСНИМИ ДОХОДАМИ ПРИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті досліджено основні шляхи покриття видатків місцевих бюджетів власними доходами в умовах модернізації фіскальної політики, які здатні забезпечити розширення фінансової автономії адміністративно-територіальних одиниць в Україні. Обґрунтована необхідність поглиблення реформи фінансової децентралізації з метою модернізації регіональної фіскальної політики щодо розширення джерел формування власних фінансових ресурсів та оптимізації видатків місцевих бюджетів. Доведено, що для підвищення рівня покриття видатків власними доходами місцевих бюджетів потрібно створити сприятливі передумови для зростання доходів населення та скорочення трудової еміграції.

Ключові слова: *модернізація, фінансова децентралізації, фіскальна політика, місцевий бюджет, рівень покриття.*

Мартыненко Валентина Витальевна,
кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора Учебно-научного института учета, анализа и аудита, Университет государственной фискальной службы Украины

ПУТИ ПОКРЫТИЯ РАСХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ СОБСТВЕННЫМИ ДОХОДАМИ ПРИ МОДЕРНИЗАЦИИ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

В статье исследованы основные пути покрытия расходов местных бюджетов собственными доходами в условиях модернизации фискальной политики, которые способны обеспечить расширение финансовой автономии административно-территориальных единиц в Украине. Обоснована необходимость углубления реформы финансовой децентрализации с целью модернизации региональной фискальной политики по расширению источников формирования собственных финансовых ресурсов и оптимизации расходов местных бюджетов. Доказано, что для повышения уровня покрытия расходов собственными доходами местных бюджетов необходимо создать благоприятные предпосылки для роста доходов населения и сокращение трудовой эмиграции.

Ключевые слова: *модернизация, финансовая децентрализации, фискальная политика, местный бюджет, уровень покрытия.*

Valentyna Martynenko,
PhD in Economics, Associate Professor, Deputy Director of the Educational and Scientific Institute of Accounting, Analysis and Audit, University of the State Fiscal Service of Ukraine

WAYS TO COVER EXPENDITURES OF LOCAL BUDGETS WITH OWN REVENUES WHILE MODERNIZING FISCAL POLICY

The modernization of fiscal policy consists in the redistribution of powers to make administrative decisions in the fiscal sphere between central and regional public authorities. Fiscal policy modernization aims at ensuring financial autonomy of administrative and territorial units by reducing interdependent transfers. Financing own-source expenditures is the main criterion for local budgets autonomy. The purpose of the article is to develop ways to cover local budget expenditures with their own revenues while modernizing fiscal policy in Ukraine. The article explores the main ways of covering local budget expenditures with own revenues in the context of fiscal policy modernization, which are capable of ensuring the extension of financial autonomy of administrative and territorial units in Ukraine. The necessity to deepen the reform of financial decentralization in order to modernize the regional fiscal policy to expand the sources of own financial resources formation and optimize the expenditures of local budgets is substantiated. During 2014-2017 it was possible to increase the level of local budget expenditures covering with own revenues by 7%. It is proved that in order to increase the level of local budgets expenditures coverage with own revenues it is necessary to create favorable preconditions for the increase of population incomes. Since a 1% increase in household income causes a 0.21% increase in the level of local government expenditures. Another important area for extending the financial autonomy of local governments is to create conditions for reducing the

labor emigration flow. After all, increasing the population of the region by 1% leads to an increase in the level of local budgets expenditures coverage with own revenues by 0.37%. Prospects for further research lie in the development of optimization models to increase the level of local budgets expenditures coverage with own revenues.

Key words: *modernization, financial decentralization, fiscal policy, local budget, coverage level.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах фіскальна політика має реалізуватися на місцевому рівні шляхом модернізації відносин між центральними та регіональними органами державної влади. Суть такої модернізації полягає в перерозподілі повноважень щодо прийняття управлінських рішень у фіскальній сфері з метою забезпечення фінансової автономії адміністративно-територіальних одиниць шляхом скорочення залежності від міжбюджетних трансфертів. Водночас основним критерієм автономії місцевих бюджетів є показник покриття видатків власними доходами: чим вищий його рівень, тим ширша автономія в адміністративно-територіальної одиниці. Тому, використовуючи рівень покриття видатків власними доходами місцевих бюджетів як основний критерій модернізації регіональної фіскальної політики, слід відзначити, що пошук і розробка шляхів його підвищення є актуальним напрямом дослідження в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Базовим теоретико-методологічним засадам та прикладним аспектам реалізації фіскальної політики держави присвячено праці багатьох зарубіжних і вітчизняних учених. Так, А. Крисоватий і Т. Кощук (2011) розробили рекомендації щодо врахування інституційного середовища під час розробки фіскальної стратегії соціально-ринкового державотворення в Україні [1]. С. Гасанов, В. Кудряшов і Р. Балакін (2014) розробили напрями формування фіскальної політики в умовах асоціації України з ЄС [2]. Ф. Біанкі та К. Ілут (2017) дослідили модель економіки США зі змінами в структурі фіскальної політики [3]. Ф. Гейнеман, М.-Д. Моссінджер та М. Єтер (2018) впровадили мета-регресійний аналіз для бюджетного впливу численних фіскальних правил на основі 30 досліджень, опублікованих за останнє десятиліття [4]. А. Карантунія (2018) дослідив наслідки рекурсивної корисності, популярної специфікації переваг у макрофінансуваннях для розробки оптимальної фіскальної політики [5]. А. Вдовиченко (2018) оцінив вплив фіскальної політики держави на динаміку валового внутрішнього продукту (ВВП) та інфляції [6]. Проте управління власними доходами місцевих бюджетів у процесі модернізації фіскальної політики залишається маловивченою проблемою, вирішенню якої присвячене дослідження, розпочате в працях [7-8],

Мета і завдання дослідження. Метою статті є розробка шляхів покриття видатків місцевих бюджетів власними доходами під час модернізації фіскальної політики в Україні.

Виклад основного матеріалу. Показник рівня покриття видатків власними доходами розраховують як відношення обсягу власних доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) до сумарного обсягу їх видатків. Він ілюструє фінансову автономію місцевого бюджету та його спроможність самостійно фінансувати розвиток громади. Аналіз рівня покриття видатків місцевих бюджетів власними доходами проведемо за даними рис. 1.

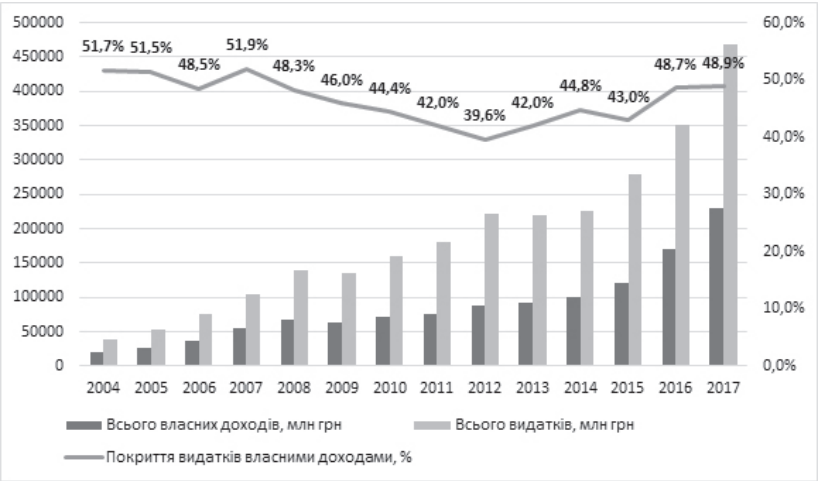


Рис. 1. Динаміка загального рівня покриття видатків місцевих бюджетів України власними доходами у 2004–2017 рр.

Джерело: сформовано та проведено розрахунки за даними Державної казначейської служби України [9] без урахування тимчасово окупованої території АРК, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Упродовж 2004–2017 рр. рівень покриття видатків місцевих бюджетів України власними доходами суттєво змінювався, сягнувши свого максимального рівня 51,9 % у 2007 році, найменшого – 39,6% – у 2012 році, як свідчать дані, наведені на рис. 1. Середній рівень покриття видатків місцевих бюджетів власними доходами за аналізований період становить 45,4%. Зрозуміло, що найнижчий рівень покриття видатків місцевих бюджетів власними доходами у 2014 році спричинений тимчасовою окупацією Автономної Республіки Крим і частини території Донецької і Луганської областей (сумарно понад 10% території України). Саме ця обставина була вирішальною для початку реформи децентралізації в Україні з метою надання місцевим органам влади більшої фінансової автономії та послаблення залежності від Уряду щодо отримання трансфертів. Так, вже в 2015 році власні доходи місцевих бюджетів становили 43% обсягу сумарних видатків, у 2016 році – 48,7%, у 2017 році – 48,9%. Тобто в період реалізації реформи фінансової децентралізації відносна фінансова автономія місцевих бюджетів зросла на 9,4% – це один із індикаторів її ефективності. Проте цього ще не достатньо для забезпечення фінансової автономії органів місцевої влади. Проаналізуємо рівень покриття видатків місцевих бюджетів власними доходами в розрізі зведених обласних бюджетів України (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень покриття видатків місцевих бюджетів власними доходами в розрізі зведених обласних бюджетів України, %

Назва області / обласний центр	Значення показника за роками				Зміни (+/-) за 2014–2017 рр.	Середнє за 2014–2017 рр.
	2014	2015	2016	2017		
Вінницька / Вінниця	36,5	34,2	40,9	41,0	+4,5	38,8
Волинська / Луцьк	25,8	28,8	32,8	36,0	+10,2	31,9
Дніпропетровська / Дніпро	62,7	52,6	55,9	54,0	-8,7	55,5
Донецька / Донецьк	59,2	51,0	54,3	47,5	-11,7	52,4
Житомирська / Житомир	33,3	31,5	36,1	37,3	+4,0	35,1
Закарпатська / Ужгород	24,4	24,4	30,9	34,1	+9,7	29,5
Запорізька / Запоріжжя	51,9	46,2	54,7	49,0	-2,9	50,4
Івано-Франківська / Івано-Франківськ	27,0	26,4	30,1	30,5	+3,5	29,0
Київська / Київ	52,0	47,2	56,5	56,5	+4,5	53,9
Кіровоградська / Кропивницький	38,4	34,7	41,8	41,1	+2,7	39,5
Луганська / Луганськ	51,3	48,2	40,4	35,4	-15,9	42,7
Львівська / Львів	37,4	35,5	43,6	42,6	+5,2	40,6
Миколаївська / Миколаїв	40,4	37,9	45,3	44,3	+3,8	42,5
Одеська / Одеса	46,2	43,5	54,1	54,0	+7,8	50,6
Полтавська / Полтава	51,6	45,3	48,9	46,2	-5,4	47,5
Рівненська / Рівне	27,4	26,1	30,7	32,1	+4,7	29,7
Сумська / Суми	39,6	35,0	39,9	41,2	+1,6	39,3
Тернопільська / Тернопіль	25,4	26,4	27,8	29,4	+4,0	27,7
Харківська / Харків	46,1	45,1	50,7	48,1	+2,0	47,8
Херсонська / Херсон	32,8	33,2	39,7	39,6	+6,8	37,1
Хмельницька / Хмельницький	33,4	32,3	36,9	36,7	+3,3	35,3
Черкаська / Черкаси	38,7	36,6	41,3	39,9	+1,3	39,4
Чернівецька / Чернівці	26,4	28,1	34,4	30,5	+4,1	30,4
Чернігівська / Чернігів	35,8	34,3	41,8	38,6	+2,8	38,1
місто Київ	63,8	79,2	87,4	70,7	+6,9	75,5
У середньому	44,7	43,0	48,7	46,3	+1,6	46,0

Джерело: Сформовано та проведено розрахунки за даними Державної казначейської служби України [9] без урахування тимчасово окупованої території АРК, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Із даних, наведених у табл. 1, розуміємо, що 2014 року, коли було розпочато реформу фінансової децентралізації, тільки у 6 зведених обласних бюджетах видатки покривалися власними доходами більше, як на 50%. Це зведені обласні бюджети Луганської (51,3%), Полтавської (51,6%), Запорізької (51,9%), Київської (52%), Донецької (59,2%) та Дніпропетровської (62,7%) областей. Лідером за цим показником був бюджет міста Києва, власні доходи якого покривали видатки на 63,8%. Проте за 4 роки реалізації реформи фінансової децентралізації (2014-2017 рр.) зведених обласних бюджетів, власні доходи яких покривали видатки більше, як на 50%, стало всього чотири: до столиці України (70,7%), Київської (56,5%) та Дніпропетровської (54%) областей приєдналася Одеська (54%). Щодо зведеного обласного бюджету

Одещини варто відзначити 7,8%-ний приріст рівня покриття видатків власними доходами, який тривав упродовж 2014–2017 рр.

Також варто відзначити, що найбільш фінансово незалежним за досліджуваний період був бюджет столиці України, рівень покриття видатків якого власними доходами зріс із 63,8% у 2014 р. до 70,7% у 2017 р. (приріст становив +6,9), сягнувши абсолютного максимуму 87,4% у 2016 році. Зменшення кількості зведених обласних бюджетів, власні доходи яких покривають видатки на 50% і більше, обумовлюється випереджувальною динамікою бюджетних видатків над надходженнями внаслідок незбалансованого бюджетного планування, що зрештою свідчить про низьку ефективність фіскальної політики місцевих органів влади в умовах фінансової децентралізації.

Із даних, наведених у табл. 1, також можемо бачити, що 2014 року найменший рівень покриття видатків місцевих бюджетів власними доходами був притаманний семи зведеним обласним бюджетам Західної України: від 24,4% для Закарпатської області до 37,4% для Львівської області. Тому можна вважати, що на початку реалізації реформи фінансової децентралізації найбільш фінансово залежною була західноукраїнська територія. Наприкінці 2017 року фінансова залежність аналізованих бюджетів послабилася, оскільки рівень покриття видатків власними доходами зріс. Так, зафіксовано максимальний приріст +10,2%, у результаті якого рівень покриття видатків власними доходами зведеного бюджету Волинської області становив 36%. На аналізованій території найменший приріст рівня покриття видатків власними доходами зведеного бюджету, який склав +3,5%, був у Івано-Франківської області. За аналізованим показником лідерство у 2017 році серед областей Західної України – за Львівщиною (42,6%). Це дає підстави вважати, що фінансова децентралізація, розпочата у 2014 році, була найбільш ефективною для західноукраїнських областей, рівень покриття видатків власними доходами зведеного бюджету яких зріс упродовж 4 наступних років від +3,5 до +10,2%.

Характерно, що 5 зведених обласних України бюджетів демонструють негативну динаміку рівня покриття видатків власними доходами: -2,9% (Запорізька область), -5,4% (Полтавська область), -8,7% (Дніпропетровська область), -11,7% (Донецька область) і -15,9% (Луганська область). Зрозуміло, що процес бюджетного планування у прифронтових областях України реалізувати занадто складно, зважаючи на специфіку державних видатків щодо відбудови зруйнованих війною будівель, усієї інфраструктури, соціальне забезпечення переселених громадян тощо. Зменшення рівня покриття видатків власними доходами в Запорізькій, Полтавській і Дніпропетровській областях, де у структурі економіки переважає промислове виробництво, може бути пов'язане з плануванням завищеного обсягу доходів місцевих бюджетів, які не виконуються повністю. Причиною цієї проблеми вважаємо суттєвий спад промислового виробництва протягом досліджуваного періоду, оскільки згідно з офіційними даними Державної служби статистики України індекс промислового виробництва за 2014 рік становив 82,8%, за 2015 рік – 98,4%, за 2016 рік – 103,1%, за 2017 рік – 97,1% [10].

Середній показник рівня покриття видатків місцевих бюджетів власними доходами в розрізі зведених обласних бюджетів України у 2014 році становив 44,7%, 2015 року відбувся спад на -1,7%, 2016 року приріст склав +5,7%, порівнюючи з 2015 роком, 2017 року відбувся спад на -2,4%. Загалом у 2017 році, порівнюючи з 2013 роком, середній рівень покриття видатків зведених обласних бюджетів України власними фінансовими ресурсами зріс на 6,9%, що є низьким результатом фінансової децентралізації за 4 роки.

Зрозуміло, що найбільший вплив на дохідну частину місцевих бюджетів мають доходи фізичних осіб, оскільки в розрізі власних доходів місцевих бюджетів питома вага надходжень від податку на доходи фізичних осіб найбільша (наприклад, 48% станом на кінець 2017 року). Проаналізуємо вплив доходів населення області на рівень покриття видатків власними доходами зведених обласних бюджетів. Для цього по осі абсцис відкладемо середні значення доходів населення областей України та міста Києва за 2014-2017 рр., а по осі ординат – середньорічні значення рівня покриття видатків власними доходами зведених обласних бюджетів України та міста Києва. У результаті одержуємо графік, що формалізує вплив середньорічних доходів населення областей на середньорічний рівень покриття видатків власними доходами зведених обласних бюджетів України за 2014-2017 рр. (рис. 2).

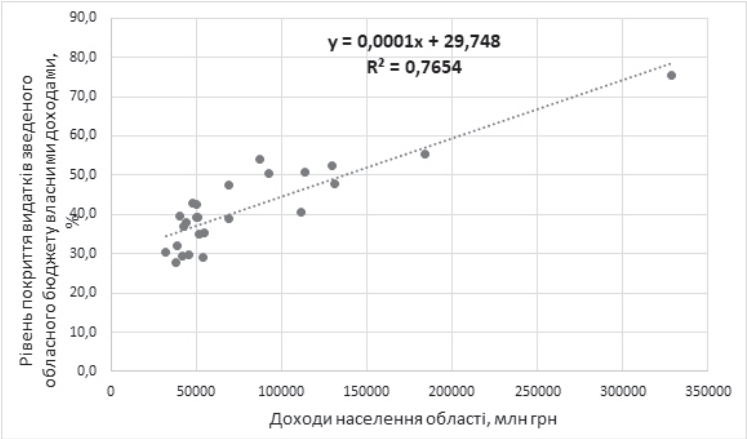


Рис. 2. Формалізація впливу середньорічних доходів населення областей на середньорічний рівень покриття видатків власними доходами зведених обласних бюджетів України за 2014–2017 рр.

Джерело: Сформовано та проведено розрахунки за даними Державної казначейської служби України [9] та Державної служби статистики України [10] без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Згідно з формулою, наведеною на рис. 2, можна зробити висновок, що під час збільшення обсягу середньорічних доходів населення області на 1 млн грн середньорічний рівень покриття видатків власними доходами зведеного обласного бюджету може зрости на 0,0001%. Водночас коефіцієнт парної детермінації $R^2 = 0,765$ означає, що зростання рівня покриття видатків власними доходами зведеного обласного бюджету на 76,5% обумовлюється динамікою доходів населення області. Отже, рівень достовірності рівняння регресії, що формалізує вплив середньорічних доходів населення області на середньорічний рівень покриття видатків власними доходами зведеного обласного бюджету, є високим і достатнім для його подальшого використання в аналізі та прогнозуванні.

Інша інтерпретація коефіцієнта детермінації – рівень достовірності рівняння регресії, що формалізує вплив доходів населення області на надходження до зведеного обласного бюджету (без урахування міжбюджетних трансфертів). У нашому випадку цей рівень наближений до 1, тому є високим. Також варто розрахувати коефіцієнт еластичності ($E_{(x)}$) результуючої ознаки за факторною за формулою:

$$E_{(x)} = a_1 \frac{\underline{x}}{y(\underline{x})}, \quad (1)$$

де a_1 – коефіцієнт лінійної регресії, який засвідчує, на скільки одиниць змінюється результуюча ознака під час зростання факторної ознаки на 1 одиницю;

$\underline{x}$ – середнє значення факторної ознаки;

$y(\underline{x})$ – середнє значення результуючої ознаки.

Використовуючи формулу (1), визначимо коефіцієнт еластичності рівня покриття видатків власними доходами зведених обласних бюджетів України за доходами населення областей:

$$E_{(x)} = 0,0001 \cdot \frac{79922,1}{37,7} = 0,212\%. \quad (2)$$

Отже, згідно з формулою (2) у процесі зростання доходів населення області на 1% рівень покриття видатків власними доходами зведеного обласного бюджету може зрости на 0,2%.

Інший фактор, який значно впливає на місцеві фінанси в умовах децентралізації владних повноважень, зважаючи на частку від податку на доходи фізичних осіб у структурі власних надходжень місцевих бюджетів, є чисельність наявного населення України в регіональному розрізі. Після дослідження впливу середньорічних доходів населення областей на середньорічний рівень покриття видатків власними доходами зведених обласних бюджетів України за 2014–2017 рр. доцільно провести аналогічну оцінку впливу чисельності наявного населення областей України. Для цього по осі абсцис відкладемо середньорічні значення чисельності наявного населення областей України та міста Києва, а по осі ординат – середньорічні рівні покриття видатків власними доходами зведених обласних бюджетів України та міста Києва за 2014–2017 рр. У результаті одержуємо графік, що формалізує вплив середньорічної чисельності наявного населення областей на середньорічний рівень покриття видатків власними доходами зведених обласних бюджетів України за 2014–2017 рр. (рис. 3).

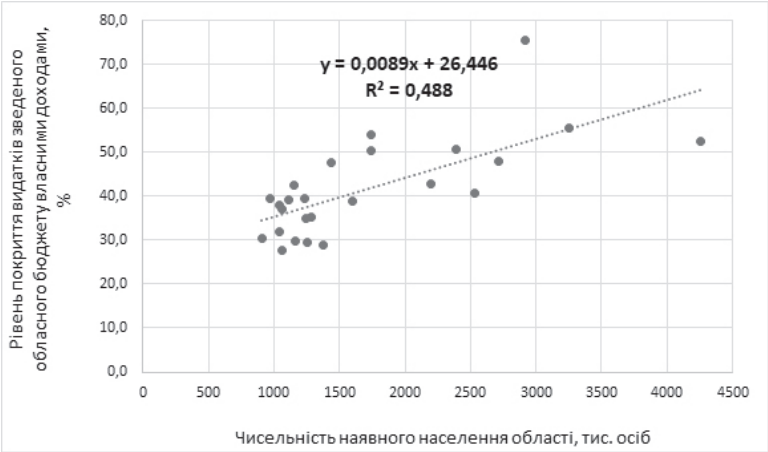


Рис. 3. Формалізація впливу чисельності наявного населення областей на середньорічний рівень покриття видатків власними доходами зведених обласних бюджетів України за 2014–2017 рр.

Джерело: Сформовано та проведено розрахунки за даними Державної казначейської служби України [9] та Державної служби статистики України [10] без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Згідно з формулою, наведеною на рис. 3, можна зробити висновок, що під час зростання середньорічної чисельності наявного населення області на 1 тис. осіб середньорічний рівень покриття видатків власними доходами зведеного обласного бюджету може зрости на 0,009%. Водночас коефіцієнт парної детермінації $R^2 = 0,488$ означає, що зростання рівня покриття видатків власними доходами зведених обласних бюджетів на 48,8% обумовлюється динамікою середньорічної чисельності наявного населення області. Відтак рівень достовірності рівняння регресії, що формалізує вплив середньорічної чисельності наявного населення області на рівень покриття видатків власними доходами зведеного обласного бюджету (без урахування міжбюджетних трансфертів), є середнім і достатнім для його подальшого використання в аналізі та прогнозуванні. Використовуючи формулу (1), визначимо коефіцієнт еластичності рівня покриття видатків власними доходами зведених обласних бюджетів України за доходами населення областей:

$$E_{(x)} = 0,0089 \cdot \frac{1706,6}{41,63} = 0,365\% \qquad (3)$$

Отже, згідно з формулою (3) у процесі збільшення середньорічної чисельності населення області на 1% середньорічний рівень покриття видатків власними доходами зведеного обласного бюджету може зрости на 0,37%.

Висновки. Отже, за результатами проведеного аналізу основними шляхами покриття видатків місцевих бюджетів власними доходами під час модернізації фіскальної політики в Україні є, по-перше, поглиблення реформи фінансової децентралізації щодо пошуку нових джерел формування власних фінансових ресурсів місцевими бюджетами; по-друге, посилення регіональної фіскальної політики щодо знаходження резервів для зменшення обсягу державних видатків; по-третє, забезпечення сприятливих передумов для зростання добробуту громадян, нівелювання диспропорцій у регіональному розподілі доходів населення і, відповідно, зниження потоку трудових емігрантів.

Література:

1. Крисоватий А. І., Кощук Т. В. Інституційне середовище фіскального регулювання соціально-економічних процесів. *Фінанси України.* 2011. № 9. С. 18–32.

2. Гасанов С. С., Кудряшов В. П., Р. Л. Балакін. Напрями формування фіскальної політики в аспекті асоціації України з ЄС. *Фінанси України.* 2014. № 1. С. 22–38.

3. Bianchi F. Monetary/Fiscal policy mix and agents' beliefs. *Review of Economic Dynamics*. 2017. Volume 26. P. 113–139. DOI : https://doi.org/10.1016/j.red.2017.02.011.

4. Heinemann F., Moessinger M.-D., Yeter M. Do fiscal rules constrain fiscal policy? A meta-regression-analysis. *European Journal of Political Economy*. 2018. Volume 51. P. 69–92. DOI : https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2017.03.008.

5. Karantounias A. G. Optimal fiscal policy with recursive preferences. *The Review of Economic Studies*. 2018. Volume 85. Issue 4. P. 2283–2317. DOI : https://doi.org/10.1093/restud/rdy005.

6. Вдовиченко А. М. Як фіскальна політика впливає на ВВП та інфляцію в Україні? *Visnyk of the National Bank of Ukraine*. 2018. № 44. С. 26–45. DOI : https://doi.org/10.26531/vnbu2018.244.02.

7. Martynenko V. V. Study of international experience in the implementation of fiscal policy in the context of financial decentralization. *International Journal of New Economics, Public Administration and Law*. 2018. № 2 (2). P. 15–25. DOI : https://doi.org/10.31264/2545-093X-2018-2(2)-15-25.

8. Мартиненко В. В. Макроекономічні фактори модернізації фіскальної політики України. Фінансовий простір. 2019. № 1(33). С. 147–157. DOI : https://doi.org/10.18371/fp.1(33).2019.177113.

9. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL : https://www.treasury.gov.ua/ua (дата звернення : 20.05.2019).

10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення : 20.05.2019).

© Т. Я. Маршалок

Отримано: 10 серпня 2019 р.

Прорецензовано: 21 серпня 2019 р.

Прийнято до друку: 27 серпня 2019 р.

e-mail: marshaloktm@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-14(42)-97-109

Маршалок Т. Я. Соціально-економічне та фіскальне середовище України в умовах економічних дисбалансів. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2019. № 14(42). С. 97–109.

УДК: 336.027

JEL: D63; H12

Маршалок Тарас Ярославович,
кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри податків та фіскальної політики
Тернопільський національний економічний університет

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ТА ФІСКАЛЬНЕ СЕРЕДОВИЩЕ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСБАЛАНСІВ

У результаті дослідження соціально-економічних показників, індикаторів добробуту громадян отримано достатньо ґрунтовні дані, що підтверджують існування значних дисбалансів соціального характеру в Україні. Таке дослідження засвідчує наявність трьох етапів становлення економіки України з чітко вираженими фазами зростання, спаду та криз. Доведено, що лише протягом третього періоду уряд країни розпочав повною мірою забезпечувати виконання основної своєї функції – соціально-економічного розвитку, про що свідчить зростання соціальних показників та добробуту населення, а також підвищення якості здійснюваних заходів в економічній та фіскальній сферах. Також досліджено, що соціальна сфера напряму пов'язана з фіскальною політикою, яка проявляється завдяки перерозподілу доходів через податки, фінансування соціальної сфери за допомогою видатків бюджетів під час критичного стану запозичень держави.

Ключові слова: *ВВП, фіскальна політика, соціально-економічна політика, коефіцієнт Джині, доходи громадян, податок на доходи фізичних осіб, податкове навантаження.*

Маршалок Тарас Ярославович,
кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры налогов и фискальной политики
Тернопольский национальный экономический университет

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ФИСКАЛЬНАЯ СРЕДА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСБАЛАНСОВ

В результате исследования социально-экономических показателей, индикаторов благосостояния граждан получено достаточно основательные данные, подтверждающие существование значительных дисбалансов социального характера в Украине. Такое исследование подтверждает наличие трех этапов становления экономики Украины, с четко выраженными фазами роста, спада и кризисов. Доказано, что только в течение третьего периода правительство страны начало в полной мере обеспечивать выполнение основной своей функции – социально-экономического развития, о чем свидетельствуют в частности рост социальных показателей и благосостояния населения, а также повышение качества проводимых мероприятий в экономической и фискальной сферах. Также доказано, что социальная сфера напрямую связана с фискальной политикой, которая проявляется через перераспределение доходов через налоги и финансирование социальной сферы с помощью расходов бюджетов при критическом состоянии заимствований государства.

Ключевые слова: *ВВП, фискальная политика, социально-экономическая политика, коэффициент Джини, доходы, налог на доходы физических лиц, налоговая нагрузка.*

Taras Marshalok,
PhD, Associate Professor, Doctoral student at the Department of Taxes and Fiscal Policy
Ternopil National Economic University

SOCIO-ECONOMIC AND FISCAL ENVIRONMENT OF UKRAINE IN CONDITIONS OF ECONOMIC IMBALANCES

The economic situation in Ukraine over the last twenty-eight years has been characterized by considerable variability. The level of GDP growth was extremely low, the incomes of citizens were lower than in developed and developing countries, the level of social protection of citizens was and still remains insufficient to ensure the quality of life of citizens, such indicators did not allow Ukraine to occupy a prominent place in the global economic rankings. While unstable fiscal policies, unbalanced public finances, and monetary policy problems did not allow us to form an effective institutional environment that would ensure a steady socio-economic development of Ukraine. To study the macroeconomic situation in Ukraine, analysis of the chosen fiscal strategy and tactics, it is advisable to analyze individual «markers» – fiscal instruments that provided such fiscal indicators, from which sources they were formed and which led to the need for their formation at that level. It

is also important to determine how the fiscal policy was influenced, GDP changed, what factors influenced its dynamics. To understand the socioeconomic situation of the country, it is necessary to determine whether the standard of living of the population has changed, the welfare of citizens, the investment climate, or the distribution of income in Ukraine is uniform, it is necessary to analyze the indicators of inflation and the level of GDP per capita in Ukraine.

The aim of the work is to study the socio-economic situation, to analyze the impact of fiscal instruments on the welfare of citizens and to suggest ways to increase social and economic development in Ukraine.

As a result of the socio-economic indicators study, indicators of well-being of citizens were obtained that confirm the existence of significant imbalances of social character in Ukraine. This study confirms the existence of three stages of the Ukrainian economy, with clearly defined phases of growth, recession and crises. It has been proved that only during the third period the government of the country began to fully implement its main function – social and economic development, as evidenced in particular by the growth of social indicators and welfare of the population, as well as improving the quality of the measures taken in the economic and fiscal spheres. It has also been proved that the social sphere is directly related to fiscal policy, which manifests itself through the redistribution of income through taxes and financing of the social sphere through budget expenditures and under the critical state of state borrowing,

Key words: *GDP, fiscal policy, socio-economic policy, Gini coefficient, citizen's incomes, personal income tax, tax burden.*

Постановка проблеми. Економічна ситуація в Україні протягом останніх двадцяти восьми років вирізнялася значною строкатістю. Рівень зростання ВВП був надзвичайно низьким, доходи громадян були нижчими, ніж у розвинених країнах та країнах, що розвиваються, рівень соціального захисту громадян був і залишається недостатнім для забезпечення якісного життя громадян. Саме такі індикативні показники не дозволили Україні зайняти чільне місце в глобальній економічній площині. У той час нестабільна фіскальна політика, розбалансовані державні фінанси, проблеми в монетарній політиці не дали можливості сформувати ефективне інституційне середовище, яке б забезпечило поступальний соціально-економічний розвиток України. Для дослідження макроекономічного становища України, аналізу вибраної фіскальної стратегії і тактики доцільно проаналізувати окремі «маркери» – фіскальні інструменти, які забезпечили саме такі статистичні фіскальні показники (видатків, доходів та державного боргу), з яких джерел вони формувалися і що призвело до потреби їх формування на такому рівні. Також важливо визначити, як під впливом фіскальної політики змінювався ВВП, які фактори вплинули на його динаміку. Для розуміння соціально-економічного становища країни доцільно визначити, як змінилися рівень життя населення, добробут громадян, інвестиційних клімат, чи рівномірним є розподіл доходів в Україні. Крім того, варто провести аналіз показників інфляції та розрахувати рівень ВВП на одну особу в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню економічної кон'юктури, проблемі побудови ефективного інституційного економічного середовища, питанню формування якісної фіскальної політики в Україні присвячені праці таких науковців: А. Гальчинський, В. Зимовець, В. Суторміна, В. Федосов, В. Андрущенко, Т. Богдан, І. Богдан, А. Крисоватий, С. Юрій, О. Десятнюк, Ю. Іванов, В. Дем'янишин, О. Кириленко, Б. Малиняк, В. Валігура, О. Десятнюк, В. Мельник, Л. Сідельникова та інші. Проте жодному із них не вдалося виробити цілісну модель забезпечення соціально-економічного розвитку України за допомогою інструментів фіскальної політики. Однак здобутки цих вчених важко переоцінити, адже кожен із них зробив значний внесок у розробку середовища економічного зростання та підвищення добробуту громадян.

Мета роботи. Дослідити соціально-економічну ситуацію, проаналізувати вплив фіскальних інструментів на рівень добробуту громадян, виокремити переваги та недоліки здійснюваної фіскальної політики щодо забезпечення підвищення рівня соціального та економічного розвитку в Україні.

Методологія дослідження. У процесі дослідження соціально-економічної ситуації, рівня добробуту громадян та впливу фіскальних інструментів на них в Україні використані загальнонаукові та емпіричні методи економічної науки, що ґрунтуються на системному підході, зокрема методи наукового пізнання: діалектичний і логічний, аналізу та синтезу, узагальнення, графічного наукового абстрагування.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи макроекономічні та соціальні параметри в довгостроковій динаміці, можна зрозуміти, чому, незважаючи на позитивну динаміку ВВП, із середньоєвропейськими показниками перерозподілу валового внутрішнього продукту через доходи бюджету країни, достатнім рівнем видатків держави, зі збалансованою борговою політику в країні протягом двох останніх етапів економіки, які ми виділили, досі рівень соціально-економічного становища в Україні є одним із найгірших серед країн Європи, а інвестиційний клімат – один із найгірших у світі.

Логіка дослідження в такому аспекті дозволить розібратися в загальнодержавній фіскальній концепції антициклічного регулювання економіки, яка буде ефективною та дієвою в умовах перехідного етапу від економіки трансформацій до економіки стабільності та соціального добробуту.

Найважливішою складовою, що дає змогу говорити про ефективний розвиток держави, є рівень доходів діяльних осіб та домогосподарств. Адже саме рівень доходів населення формує попит, здатність заощаджувати, що в майбутньому може трансформуватися в інвестиції, тоді як отримані доходи забезпечують купівельну спроможність на різні категорії товарів та послуг. Це призводять до розвитку галузей економіки всередині країни. Добробут громадян – це показник комфорту життя в країні, індикатор стійкості до трудової міграції. Саме ці чинники знижують ризики економічної нестабільності, економічного спаду. Високий рівень життя населення є потужним інструментом запобігання економічним колапсам.

Динаміка мінімальної заробітної плати у гривневому еквіваленті в Україні протягом 1996–2017 років характеризується щорічним зростанням. Якщо проаналізувати динаміку мінімальної заробітної плати в доларовому еквіваленті, ситуація є дещо іншою (Рис. 1).

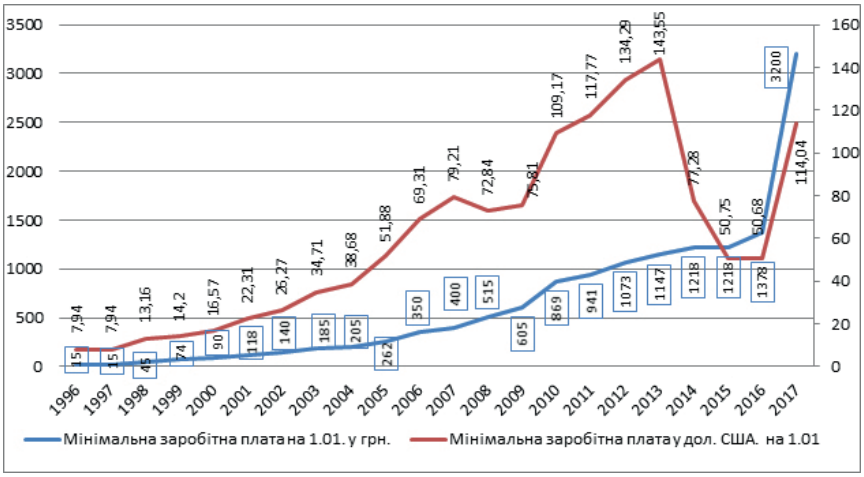


Рис. 1. Динаміка мінімальної заробітної плати в Україні на 1 січня відповідного року у грн. та дол. США*

*Авторська побудова на основі: www.ukrstat.gov.ua

Аналіз динаміки мінімальної заробітної плати в Україні засвідчує зростання абсолютних показників у гривневому еквіваленті, проте така динаміка є надто пологою, що підтверджує зростання стандартів життя населення досить повільними темпами. Лише 2017 року мінімальна заробітна плата зросла більш ніж удвічі. Однак, якщо аналізувати динаміку мінімальної заробітної плати в доларовому еквіваленті, спостерігалася надзвичайно тривожна ситуація, яка свідчить про низький рівень добробуту громадян України. Зміна розміру мінімальної заробітної плати в доларовому еквіваленті лише підтверджує циклічні коливання в соціально-економічній сфері країни та доводить існування трьох етапів економічного розвитку України. Рівень мінімальної заробітної плати у 1996–2004 році зростав досить повільно. Якщо 1996 року громадяни отримували 7,94 дол. США мінімальної зарплати щомісяця, то у 2004 році рівень зріс до показника 38,68 дол. США. Із 2004 по 2007 рік для економіки України було характерне деяке економічне піднесенням, на що вказують такі показники: 2005 року зарплата становила 51,88 дол. США, 2006 р. – 69,31 дол. США, у 2007 передкризовому році – 79,21 дол. США., протягом чотирьох років рівень мінімальної заробітної плати зріс більш ніж удвічі. 2008 року динаміка мінімальної зарплата зросла до 143,55 дол. США. Проте третій етап становлення економіки, який пов'язаний з негативними політичними подіями в Україні, військовою агресією зі сторони РФ, характеризувався значним зниженням рівня добробуту громадян. Мінімальна заробітна плата в Україні різко знизилася і 2015 року становила 50,75 дол. США. Причиною таких дисбалансів була значна девальвація гривні.

Зниження рівня мінімальної заробітної плати в розрахунку на долари вказує на значне зменшення купівельної спроможності громадян, здатність заощадити, зубожіння населення. Починаючи з 2015 року, в Україні спостерігається міграційний бум населення, переважно пов'язаний із трудовою сферою. Це є негативним фактором соціально-економічного розвитку країни. Проте варто зазначити й позитивні тенденції в економіці України, які відбувалися в післякризовий період, – різке зростання рівня мінімальної заробітної плати в Україні 2017 року. Відповідно до Закону України «Про державний бюджет України на 2017 рік» розмір мінімальної заробітної плати було визначено та законодавчо закріплено на рівні 3200 грн., що 2017 року становило 114,04 дол. США. Це свідчить про поступове відновлення позитивної соціально-економічної динаміки в Україні і поступове зростання добробуту громадян.

Дослідження динаміки середнього рівня доходів громадян є важливим, адже відображає добробут громадян та дає змогу визначити зміну економічної та соціальної кон'юнктури в Україні (Рис. 2).

Рис. 2. Динаміка середнього рівня доходів громадян в Україні протягом 1996–2017 рр.

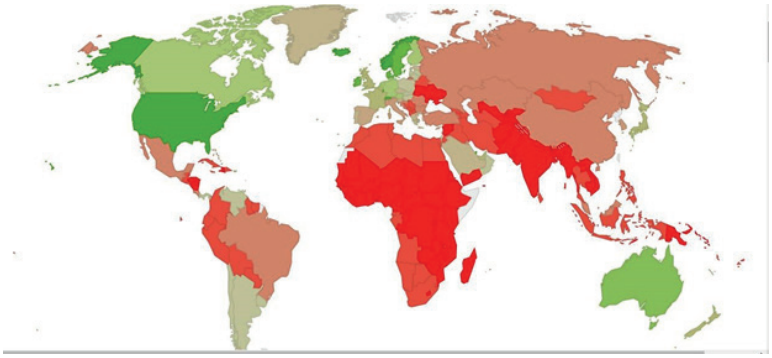
Середній рівень доходів громадян в Україні протягом 1996–2017 рр. збільшувався, наприклад, середні доходи протягом цього періоду зросли у 52 рази. Проте до 2004 року таке зростання було доволі повільним, що чітко відображає динаміку мінімальної заробітної плати та інших проаналізованих макроекономічних та соціальних показників. На другому етапі економічного становлення України (2004–2013 рр.) спостерігалися швидші темпи зростання середнього рівня доходів громадян. На третьому етапі (2013–2017 рр.) зростання таких показників збереглося.

Аналіз рівня середніх доходів громадян у доларовому еквіваленті дає змогу оцінити динаміку реальних доходів громадян, а не номінальних. Згідно з таким аналізом можна підтвердити існування трьох соціально-економічних циклів в Україні. Безпосередньо з 1996 до 2004 рр., коли розвиток соціально-економічного середовища в Україні був досить повільним, доходи громадян почасти мали строкату динаміку. Фінансова криза 1998 року в РФ мала негативний вплив на динаміку доходів громадян: знизилися із показника 54,65 дол. США у 1996 році до 28,44 дол. США у 1999 році, однак вже з наступного року цей показник почав поступово зростати.

Якщо порівняти динаміку зміни доходів у другому періоді, то він відзначився швидшими темпами зростання, що може свідчити про поступове підвищення добробуту громадян. Із 2004 року до 2013 року середній рівень доходів громадян в Україні зріс від 83,91 дол. США до 345,2 дол. США з незначним коливанням у бік зниження в період фінансово-економічної кризи 2008-2009 року. Тоді відбулося зниження із 198,73 дол. США у 2007 року до рівня 181,69 дол. США у 2009 року. Однак у наступні чотири роки доходи значно зростали.

Третій етап, який був насичений негативними подіями – агресією з боку Російської Федерації, призвів до значного зниження рівня соціально-економічного розвитку. Рівень середніх доходів громадян зменшився до 129,98 дол. США у 2015 році. Проте вже 2016 року вдалося досягти збільшення середніх доходів громадян до рівня 143,24 дол. США, який продовжує зростати досі.

Незважаючи на це, рівень доходів громадян і рівень оплати праці в Україні є одним із найнижчих у світі, його можна порівняти з країнами Африки та малорозвиненими країнами Азії (Рис. 3).



де – найвищі доходи
найнижчі доходи.

Рис. 3. Рівень заробітної плати в країнах світу у 2015 р., дол. США [1].

У рейтингу країн за середнім рівнем заробітної плати в світі Україна займала 66 місце із 78 проаналізованих (Додаток И). Середній рівень доходів українців є нижчим, ніж у Росії (44 місце), Гані (50 місце), Ірані (56). Найвище в цьому рейтингу розмістилися Монако, Ліхтенштейн, Швейцарія – країни, у яких рівень середніх доходів громадян перевищує українські більше ніж у 33,74 рази у Швейцарії, у 48,70 у Ліхтенштейні та у 80 разів у Монако.

Незважаючи на позитивну динаміку, яка спостерігалася в Україні протягом аналізованого періоду, рівень доходів громадян залишається надзвичайно низьким. Низькі доходи є причиною низького рівня купівельної спроможності громадян, які викликають негативні ланцюгові зв'язки в економіці країни. Низька купівельна спроможність громадян приводить до зниження рівня попиту на товари і послуги в країні, а це своєю чергою призводить до зниження рівня виробництва товарів, робіт та послуг, до зростання безробіття і як наслідок до порушення економічної рівноваги в країні.

Наступним індикатором, який дає змогу оцінити рівень розвитку країни та добробуту громадян, є показник валового внутрішнього продукту в розрахунку на одну особу. Динаміка такого показника дозволить визначити, як змінилися показники соціально-економічного розвитку в Україні і як це вплинуло на рівень життя населення загалом (Рис. 4).

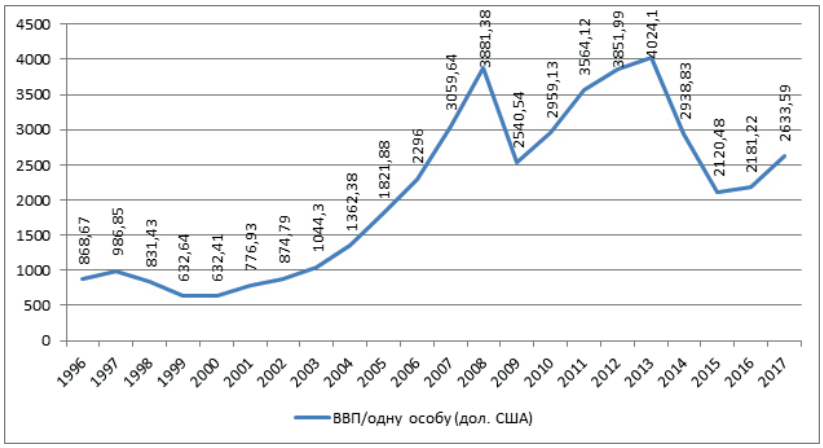


Рис. 4. Валовий внутрішній продукт в Україні у розрахунку на одну особу (в дол. США) [4].

Протягом 1996–2017 років економіка України мала достатньо нерівномірну структуру. За цей період можемо спостерігати три періоди, протягом яких відбулися достатньо глибокі кризи – економічні спади. 2000 рік, коли показник ВВП на одного громадянина впав до найнижчого рівня за весь аналізований період – 632,41 дол. США, можна характеризувати як час найбільшої депресії в Україні. Порівнюючи з піковим 1997 роком, показник ВВП на душу населення зменшився на 36 %. Причиною такого різкого зниження була економічна криза, яка відбулася в Російській Федерації і мала негативний вплив на економіку України. Незначний рівень добробуту громадян, порівнюючи з розвиненими країнами світу, знизився до критичного. Економіка України опинилася в скрутному становищі, що загрожувало втратою фінансової незалежності і глобальним зубожінням населення. Однак уже в наступні періоди уряд України, провівши глобальні макроекономічні маніпуляції, змінивши фінансове, податкове законодавство з чітким орієнтуванням на дискреційні фіскальні інструменти, зумів стабілізувати економічну ситуацію, зменшити дисбаланси та вивести економіку України на позитивний вектор розвитку. Так економіка України з 2001 року до 2008 року зросла в 6,14 разів, якщо аналізувати рівень створеного в країні ВВП на душу населення.

Наступний етап економічного спаду можна пов'язати зі світовою фінансово-економічною кризою 2008–2009 рр. Досягнувши значення ВВП на рівні 3881,38 дол. США на душу населення у 2008 році, у 2009 р. такий показник знизився до рівня 2540,54 дол. США, тобто на 34,5 %, українській владі все ж вдалося втримати економічні показники, не дозволивши їм знизитися до значення 90-х років. І вже у наступному 2010 році ВВП України на душу населення знову почав зростати, досягши найвищого показника 2013 року на рівні 4024,1 дол. на одного громадянина.

Третій соціально-економічний цикл, який розпочався 2014 року, знаменувався значним зниженням аналізованого індикатора до рівня 2938,83 дол. США/громадянина, у 2015 р. – 2120,48 дол. США, що становило – 47 % від показника 2013 року. Тоді як у 2016 та 2017 роках спостерігався деякий позитивний тренд економічного зростання, у 2016 р. показник становив 2181,22 дол. США, у 2017 році – 2633,59 дол. США на одного громадянина України.

Третій період економічного розвитку України можна вважати найбільш важким і депресивним. Економіка України опинилася в надзвичайно стресовому стані, населення країни зменшилося з 45,55 млн. чол. у 2013 р. до 42,58 млн. чол. у 2017 році. Зменшення кількості населення свідчить про негативний соціально-економічний клімат в країні. Громадяни, які не задоволені рівнем життя, соціальним захистом і економічними показниками, створили ситуацію несприйняття, що призвело до загострення соціально-політичних настроїв населення. Теперішнє соціально-економічне становище країни є наслідком тенденцій попередніх періодів. Недостатній рівень оплати праці протягом усього періоду незалежності країни, непрозорі умови державного управління, корупція, інфляція, відсутність свободи слова та недотримання верховенства права, постійний економічний та політичний тиск зі сторони РФ – це ті чинники, які мали велике значення під час становлення економіки країни, соціального захисту громадян та добробуту населення України.

Якщо порівняти рівень доходів домогосподарств з показником валового внутрішнього продукту на одне домогосподарство, а також рівень витрат та можливість заощаджувати громадянами України, можна одержати реальну картину соціально-економічного стану країни, визначити показники купівельної спроможності, встановити основні види затрат в Україні. Це дозволить виробити чіткі рекомендації щодо подолання негативних економічних проявів та забезпечить економічне зростання на довгострокову перспективу.

Аналіз середнього рівня доходів та витрат домогосподарств свідчить про такі тенденції (Рис. 5).

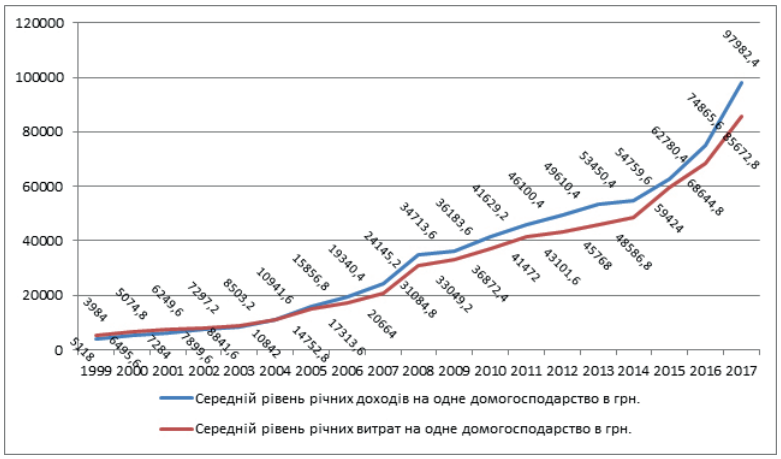


Рис. 5. Динаміка доходів та витрат у розрахунку на одне домогосподарство в 1999–2017 рр. (грн.) [4]

Аналізуючи дані, наведені на рис. 5, бачимо, що спостерігалося щорічне зростання доходів у гривневому еквівалентів, це ж стосувало ся і витрат. Проте така тенденція може бути оманливою, адже вона не враховує рівень інфляції та девальвацію національної валюти. Тому доцільно проаналізувати зміни видатків та доходів домогосподарств в розрахунку на дол. США, що дозволить чітко окреслити соціально-економічні процеси в країні, виявити тенденції, коливання, етапи зростання та зниження добробуту громадян, соціального та економічного рівня розвитку.

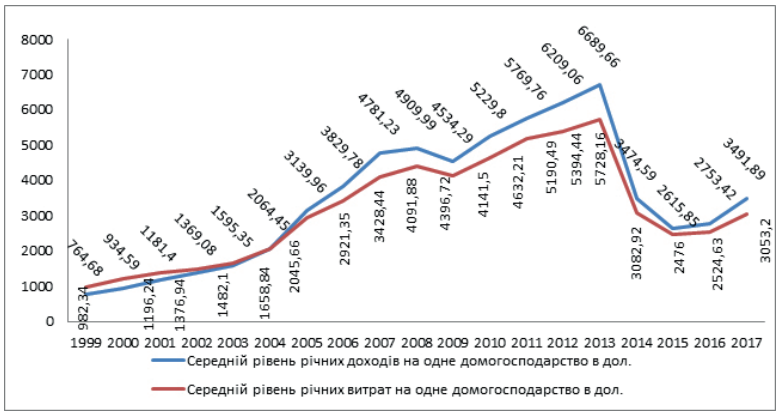


Рис. 6. Динаміка доходів та витрат у розрахунку на одне домогосподарство у 1999–2017 рр. (дол. США) [4]

Стан добробуту громадян в Україні є досить нерівномірним, що і характеризує загальнодержавну макроекономічну динаміку. Необхідно відзначити, що з 1999 до 2004 року спостерігалася ситуація, коли видатки домогосподарств перевищували їх доходи. Це може свідчити про витрачання коштів громадянами, які або були накопичені в минулому, або ж отримувалися тіньовим шляхом. У країні була відсутньою можливість особистих заощаджень. Така ситуація підтверджує негативні тенденції в соціально-економічному житті країни, які не дали змоги ефективно їй розвиватися. Проте з 2004 року країна розпочала шлях до соціально-економічного зростання, яке тривало до 2009 року, коли відбулося незначне скорочення доходів та витрат домогосподарств. Зростання доходів домогосподарств в Україні продовжувалося до 2013 року. Також у цей період спостерігалося збільшення доходів швидшими темпами, ніж зростали витрати домогосподарств. Якщо 2004 року рівень доходів домогосподарства становив 1595,35 дол. США, витрати становили 1658,84 дол. США, то 2008 року вони зросли до показника 4781,23 дол США, тоді як витрати становили 4091,88 дол. США. Як зазначалося, 2009 року відбулося незначне зниження показників, причиною якого стала світова фінансово-економічна криза. Проте зростання відновилося вже 2010 року і тривало до 2013 року, коли показник піднісся до рівня 6689,66 дол. США за доходами домогосподарства і до рівня 5728,16 дол. США. за витратами. Також спостерігалося збільшення різниці між доходами та витратами. Такі макроекономічні тенденції дають можливість говорити про зростання добробуту громадян та підвищення можливості заощаджувати, тоді як заощадження громадян – це потенційний ресурс для розвитку економіки, зростання виробництва, пожвавлення економічних процесів.

Із кінця 2013 року в Україні розпочався наступний етап, і вже в 2014–2015 рр. настала стадія соціально-економічного спаду. Зокрема, різко зменшилися доходи до 2615,85 дол. США та витрати до 2476 дол. США – це лише 40% показника 2013 року. Незважаючи на пожвавлення економіки країни, не вдалося досягти показника 2013 року. 2017 року доходи в розрахунку на одне домогосподарство в рік досягли 3491,89 дол. США, або ж рівня 2007 року. Це може свідчити про те, що соціально-економічне становище країни знизилося до показників десятирічної давності. Проте таким негативним циклічним процесам є своє логічне обґрунтування, яке загалом пов'язане зі значною втратою економічного потенціалу, війною, міграцією населення країни за кордон, водночас доходи, отримані за кордоном, не обліковуються і не зараховуються до офіційної статистики доходів домогосподарств. Однак в Україні все ж спостерігається оптимістичний сценарій економічного розвитку, який підтверджується аналізом макроекономічних показників, хоч рівень розвитку і є досить повільним.

Попри оптимістичну динаміку розвитку соціально-економічного середовища в Україні, варто дослідити спрямованість видатків домогосподарств. Аналізуючи дані, наведені Державною службою статистики України, констатуємо, що основною статтею витрат громадян у країні є витрати на продукти харчування, оплату комунальних послуг, тоді як найменше громадяни витрачали на відпочинок та непобутові товари, до яких належить одяг і взуття. Динаміка таких показників подана на графіку, який чітко відображає рівень добробуту громадян. Аналіз статистичних даних дозволяє зробити висновки про рівень соціального розвитку та здатність до заощадження (Рис. 7).

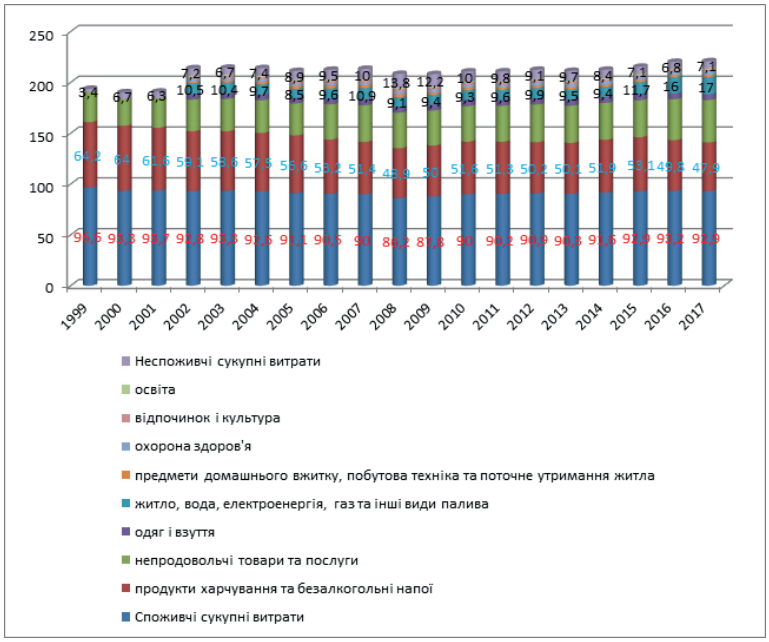


Рис. 7. Динаміка витрат домогосподарства за видами у 1999–2017 рр. (у %) [4].

Найбільшою статтею витрат домогосподарств є витрати на продукти харчування, які коливалися в межах від 64,2 % у 1999 р. до 48,9 % у 2008 році. Це доводить недостатньо ефективну економічну та соціальну кон'юнктуру. Видатки на продукти харчування, які перевищували 50 %, є свідченням нездатності заощаджувати, витрачати достатньо коштів на освіту, оздоровлення чи відпочинок. Відповідно до світових стандартів це підтверджує бідність громадян та нездатність до споживання необхідної кількості суспільних благ. У 1999-2008 рр. спостерігалася позитивна динаміка і, як зазначалося, видатки на продукти харчування та безалкогольні напої (первинні потреби) знизилися до 48,9 % у 2008 році. Проте 2009 року динаміка знову змінилася на негативну, про що свідчить зростання видатків на первинні потреби (харчування). Зокрема, 2009 року такий показник зріс до 50 %, 2010 – до 51,6 %, і до 2013 року не був меншим ніж 50 %. Цей показник підвищився 2015 року до значення 53,1 %. 2014 року соціально-економічна ситуація в Україні почала покращуватися, і вже 2017 року такий показник зменшився до рівня 47,9 %, що є найнижчим протягом аналізованого періоду. Однак спостерігається підвищення рівня видатків домогосподарств на оплату комунальних платежів, які у 2002-2013 роках коливалися в межах 10,5 % у 2002 році до 9,9 % у 2013 році. Проте вже у 2015 році комунальні витрати домогосподарства значно зросли і становили 11,7 %, а вже 2017 року піднялися до 17 %. Це стало додатковим навантаженням для громадян і призвело до зменшення витрат на продукти першої необхідності. Водночас інші видатки залишилися майже на рівні попередніх років. Перерозподіл витрат є результатом зміни політики держави – підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги. Саме тому пріоритетом держави повинне бути зростання доходів домогосподарств, які дадуть можливість громадянам переорієнтувати свої витрати на інші послуги та товари. Переорієнтація видатків може бути локомотивом для розвитку галузей економіки, зростання рівня споживання, підвищення попиту та пропозиції. Це своєю чергою призведе до підвищення доходів бюджету країни, які більшою мірою можуть спрямовуватись на державні видатки соціально-економічного характеру.

Для виявлення чинників і факторів макроекономічних дисбалансів доцільно проаналізувати рівень доходів домогосподарств і яка їх частка перерозподіляється через валовий внутрішній продукт. Це дозволить визначити, яку частину ВВП одержують громадяни у вигляді доходів, що є основним індикатором добробуту громадян (Табл. 1) **[11]**.

Таблиця 1

Структура домогосподарств та їх чисельність в Україні

Роки / Показники	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Населення (тис. чол.)	49918	49430	48923	48457	48004	47622	47281	46930	46646	46372,7
Середня чисельність одного домогосподарства	2,77	2,76	2,73	2,71	2,62	2,62	2,61	2,60	2,60	2,60
Кількість домогосподарств в Україні	18021	17909	17921	17881	18322	18176	18115	18050	17941	17836
Роки / Показники	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	
Населення (тис. чол.)	46144	45963	45779	45634	45553	45426	42929	42761	42585	
Середня чисельність одного домогосподарства	2,60	2,59	2,59	2,58	2,58	2,58	2,59	2,58	2,58	
Кількість домогосподарств в Україні (тис.)	17748	17746	17675	17688	17656	17607	16575	16574	16506	

Кількість домогосподарств в Україні протягом аналізованого періоду зменшувалася. Це може свідчити про негативні наслідки в суспільному середовищі. Якщо 1999 року кількість домогосподарств в Україні становила 18021 тис., то вже 2017 року їх кількість зменшилася до 16506 тис. Протягом 18 років кількість домогосподарств зменшилася на 1515000.

Аналіз доходів домогосподарств у відношенні до ВВП вирізняється такими тенденціями (Рис. 8).

Домогосподарства протягом 1999–2004 років акумулювали через свої доходи від 43,64% ВВП у 1999 році до 58,31 % ВВП у 2003 році, тоді як витрати в цьому періоді були вищими і становили 55,06 % ВВП у 1999 році, проте їх частка, порівнюючи з доходами, зменшувалася і 2004 року становила 60,63 % ВВП. Зважаючи на те, що для аналізу використано лише статистику, подану Державною службою статистики України, яка не враховує доходи, отримані нелегальним шляхом, міграційні доходи або ж доходи заробітчан, а рівень витрат також може мати певну похибку, що пов'язано з розвитком стихійної торгівлі, безконтрольної зі сторони держави, це могло вплинути на отримані показники, відповідно до яких витрати протягом 1999 – 2004 років перевищували доходи громадян. Такі тенденції протягом першого періоду економічного становлення ще раз засвідчують наявність значних дисбалансів, безконтрольності економічних та соціальних процесів того часу, неякісних інститутів державного управління, відсутність дієвих законодавчих норм, формування олігархічної державної системи.

Рис. 8. Частка доходів та витрат домогосподарства до ВВП (%)*

*Авторська розробка на основі даних: www.ukrstat.gov.ua

Ситуація змінилася 2004 року, (другий етап розвитку України). У 2004–2008 роках доходи громадян зростали швидшими темпами, ніж витрати, про що свідчать статистичні дані. Проте, незважаючи на перевищення доходів над витратами, з 2005 до 2008 року відносні показники знижувалися, причиною цьому були негативні економічні фактори як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Це засвідчує те, що валовий внутрішній продукт перерозподілявся не ефективно, не сприяючи зростанню добробуту громадян, формувався тіньовий сектор економіки, громадяни приховували доходи та виплати зарплати в «конвертах». Протягом другого етапу найнижчий показник зафіксовано в 2008 році (51,44 % ВВП – доходи та 43,57 % ВВП – витрати). Проте з 2009 року показник перерозподілу почав зростати і досяг найвищих значень у 2009, 2010 та 2013 роках.

Із початком третього економічного етапу в Україні показники знову знизилися. 2014 року вони досягли значення 45,83 % за доходами до ВВП і 40,66% за витратами до ВВП.

Безперечно, валовий внутрішній продукт (ВВП) – один із найважливих показників розвитку економіки, який характеризує кінцевий результат виробничої діяльності економічних одиниць-резидентів у сфері матеріального та нематеріального виробництва. Вимірюється вартістю товарів та послуг, виготовлених цими одиницями для кінцевого використання. ВВП – сума валової доданої вартості (ВДВ) галузей разом із чистими податками на продукти (ПДВ), (ЧПП) не зарахованими до неї:

$$ВВП = \sum ВДВ + ПДВ, (ЧПП) \quad (1)$$

ВВП визначають як суму первинних доходів, розподілених економічними одиницями-резидентами між виробниками товарів та послуг: оплата праці найманих працівників, чисті податки на виробництво та імпорт, валовий продукт та валові змішані доходи.

Використання ВВП – кінцеве споживання товарів та послуг, валове накопичення основного капіталу, зміна запасів матеріальних оборотних коштів, чисте надбання цінностей і сальдо експорту та імпорту товарів і послуг [7].

Відповідно до методу «кінцевого використання» ВВП та відповідно до отриманих показників, поданих на рисунку 9, можна констатувати, що валовий внутрішній продукт переважно розподілений на використання домогосподарствами, проте достатньо високим є показник перерозподілу ВВП на сектор державного управління, нерівномірними та меншими у певні періоди є суми ВВП, перерозподілені на валове нагромадження. Водночас експорт товарів і послуг протягом всього аналізованого періоду є меншим від імпорту, окрім декількох років, що призводить до негативного торгового сальдо і відтоку капіталу з країни. А це негативний чинник економічного розвитку та бар'єр на шляху побудови стійкої системи економічного зростання (Рис. 9).

Аналіз наведених статистичних показників щодо розподілу ВВП за витратним методом дає змогу виділити певні особливості. Витрати на сектор державного управління, тобто на утримання органів державного управління центрального та місцевого значення, некомерційних та бюджетних організацій, фондів соціального страхування в Україні, протягом аналізованого періоду залишаються сталими і коливаються в межах 18,40 % у 2002 році та 20,40 % у 2017 році. Отже, витрати на утримання державного апарату в Україні є майже однаковим незалежно від етапу економічного розвитку. Тобто в умовах економічного розвитку діяльність державних службовців не стимулюється і є такою ж, як і в умовах економічних спадів. Це може бути причиною корупційних діянь зі сторони працівників державних органів, неякісного та неефективного виконання своїх функційних обов'язків.

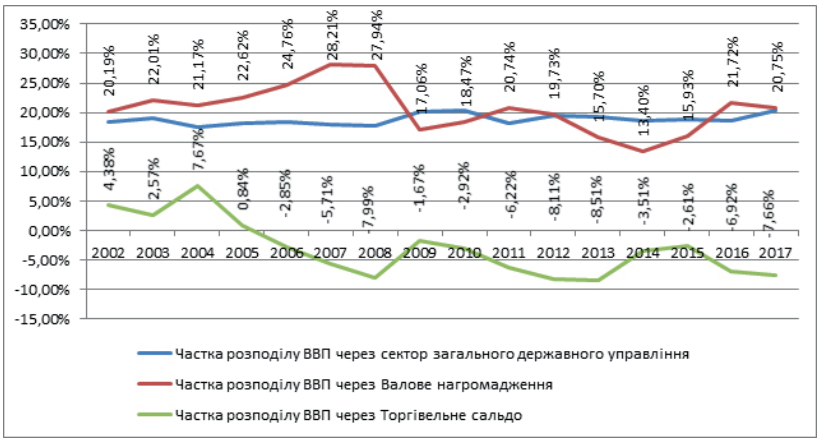


Рис. 9. Розподіл ВВП за деякими ознаками кінцевого споживання [10; 9]

Що ж стосується валового нагромадження, то такі процеси є відповідними тенденціям економічної кон'юнктури в Україні. Зростання нагромадження капіталу тривало протягом 2002–2008 років, тоді як 2009 року спостерігалося значне його зниження, причиною якого була світова фінансово-економічна криза. Позитивний тренд вдалося відновити вже 2010 року. Він тривав два роки, проте 2013 року економіка країни відчула фінансовий «голод», що виявилося в здатності накопичувати, відтак показник накопичення знизився до критичного значення 13,4 % у 2014 році. 2014 року розпочався третій економічний етап (так званий період військової агресії). Початок періоду знаменувався глибокою економічною кризою, що підтверджено динамікою макроекономічних показників. Проте уряду України вдалося стабілізувати макроекономічну динаміку, забезпечити розвиток економіки, приріст основних макроекономічних показників, що зрештою дало змогу забезпечити зростання показників нагромадження.

Аналіз тренду показника валового нагромадження дає змогу констатувати таке:

– чим вищі показники валового нагромадження, тим кращим є інвестиційний потенціал;

– більше нагромадження свідчить про можливість оновлення виробництва, розвитку нових технологій;

– зростання нагромадження призводить до розширення виробничих потужностей, зростання макроекономічних показників у майбутньому.

Аналіз торгівельного сальдо України вказує на проблему імпортозалежності країни. Лише у 2002–2005 роках показник вирізнявся позитивним значенням, становивши 4,38% у 2002 році, 0,84 % у 2005 році. Це свідчить про те, що 2002 року лише в результаті експортних операцій Україні вдалося прирости-ти ВВП на 4,38 %. Найбільш успішним у цьому контексті був 2004 рік, коли позитивне торгівельне сальдо сягнуло 7,67% ВВП. Однак протягом 2006–2017 років в Україні спостерігалися негативні значення торгівельного сальдо, найгіршими були 2012 та 2013 роки, коли негативне значення сягнуло більш ніж -8 % ВВП. Такі тенденції засвідчують відплив капіталу з країни, значну залежність економіки від імпорту, споживацьку економіку, що в умовах стратегічного курсу на розвиток сильної конкурентної економіки створює значні перешкоди. Тому приріст макропоказників в умовах негативної зовнішньоекономічної торгівельної кон'юнктури породжує економічні спади в наступних періодах, саме такі тенденції спостерігалися в Україні. Відтак одним із важливих стимулів економічного розвитку, забезпечення довгострокових позитивних економічних трендів є встановлення позитивної зовнішньо-торгівельної динаміки.

В умовах дослідження циклічності соціально-економічних процесів необхідно вивчити проблему рівномірності розподілу доходів громадян, для якого необхідно проаналізувати коефіцієнт Джині. Коефіцієнт Джині – показник нерівності розподілу деякої величини, що приймає значення між 0 і 1, де 0 означає абсолютну рівність (величина приймає лише одне значення), а 1 позначає повну нерівність [8].

Аналізуючи коефіцієнт Джині для України в розрізі років, протягом 1995–2016 років, можемо говорити про достатньо рівномірний розподіл доходів між багатими та бідними громадянами в країні (Рис. 10).

Відповідно до поданих даних щодо коефіцієнту Джині можна відзначити, що найгіршими показники цього коефіцієнта були у 1995 та 1996 роках і становили «0,393» та «0,352». Це свідчить про достатньо помірну диференціацію доходів між бідним та багатим населенням України. З 2002 до 2006 року такий коефіцієнт ще знизився і 2016 року впав до найнижчого значення на рівні «0,25». Проте на фоні зниження валового внутрішнього продукту на одну особу в Україні такі тенденції можуть підтверджувати загальне зубожіння населення. Низькі значення коефіцієнта Джині можна пояснити не тим, що бідне населення стало багатшим, а навпаки, багатші люди в Україні стали біднішими, зрівнявшись з громадянами з середніми та нижче середніх доходами. На фоні інших макропоказників це може свідчити про загальний

негативний стан соціально-економічного середовища країни. Де рівень доходів громадян є надзвичайно низьким, валовий внутрішній продукт в розрахунку на одну особу не досягає рівня показників країн, які розвиваються. Такі показники свідчать про чутливість України до економічних дисбалансів у країнах-донорах (країни Європейського союзу, США, донедавна Російська Федерація). Така чутливість спровокована низькими показниками стійкості та запобіжниками подолання економічних дисбалансів. До таких запобіжників належать рівень стабілізаційного фонду країни, показник дефіциту бюджету країни, розмір Боргу країни у відношенні до ВВП та здатність уряду обслуговувати борг країни.

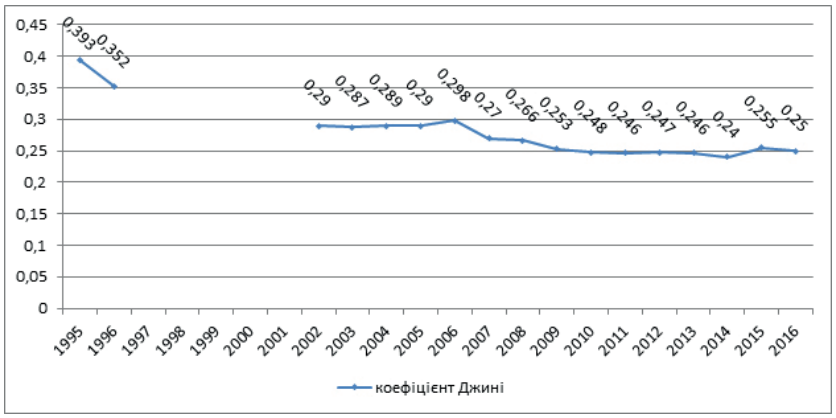


Рис. 10. Коефіцієнт Джині для України у 1995–2016 рр. [2]

Однак, окрім рівня доходів громадян, іншим важливим показником добробуту є рівень сплати податкових платежів, які, з одного боку, призводять до вилучення частини таких доходів, а з іншого, – надходячи до бюджету країни, перерозподіляються через суспільні блага, спрямовуються на виплату пенсій, медичне забезпечення, освіту, оборону, розвиток інфраструктури.

Аналіз надходження податку на доходи фізичних осіб та Єдиного соціального внеску дає змогу виокремити процес перерозподілу доходів громадян (Табл. 2).

Динаміка надходжень податку на доходи фізичних осіб та єдиного соціального внеску характеризувалася зростанням від року до року в гривневому еквіваленті у 2004-2017 роках. Дещо зменшилися надходження єдиного соціального внеску у 2016 та 2017 роках. Негативна тенденція була зумовлена змінами до податкового законодавства. Із 01.01.2016 року ставку ЄСВ було знижено із 34,7 % до 22 %, що і стало основною причиною зменшення надходжень цього платежу.

Таблиця 2

Динаміка надходжень податку на доходи фізичних осіб та Єдиного соціального внеску до Зведеного бюджету України у 2004-2017 роках (млн. грн.) [6]

РОКИ	Податок на доходи фізичних осіб	Єдиний соціальний внесок
2004	13213	28182
2005	13325	41591
2006	22791	54293
2007	34782	75534
2008	45896	101951
2009	44485	99821
2010	51029	119343
2011	60225	139056
2012	68092	157980
2013	72151	166864
2014	75203	165923
2015	99983	169874
2016	138782	111707
2017	185686	158910

Для аналізу соціально-економічних процесів, які відбувалися в Україні, необхідно визначити рівень податкового навантаження на доходи громадян та його динаміку. Для цього потрібно розрахувати суму податку на доходи фізичних осіб та Єдиного соціального внеску, що приходиться на одне домогосподарство, та проаналізувати, яка частина доходів громадян перерозподіляється через бюджет (Рис. 11).

Рис. 11. Середні показники сплачених податку на доходи фізичних осіб та Єдиного соціального внеску в розрахунку на одне домогосподарство (грн, дол. США)*

*Авторський розрахунок на основі даних http://www.ukrstat.gov.ua/ та http://www.cost.ua/

Аналізуючи наведені показники, можна зауважити їх фактичну циклічність. Незважаючи на номінальне зростання сум сплачених податків у розрахунку на одне домогосподарство, фактичні показники характеризуються строкатою динамікою, яка свідчить про відтворення динаміки економічної кон'юнктури в Україні. Це ще раз підтверджує, що в період економічного зростання суми податкових надходжень в Україні, які сплатили домогосподарства, зростали і пов'язано це зі зростанням доходів. Проте в умовах економічної кризи суми податкових платежів, сплачених із доходів громадян, є меншими, ніж у період економічної рівноваги. Найгіршою є динаміка з 2014 до 2017 року, коли домогосподарства сплачували найменші суми податкових платежів, що пов'язано зі значними економічними втратами, військовою агресією та окупацією значної частини території України.

Якщо проаналізувати показник податкового навантаження на доходи домогосподарств, отримаємо такі дані (Рис. 12).

Рис. 12. Податкове навантаження на доходи домогосподарства в Україні протягом 2004–2017 років (у %)*

*Авторська побудова на основі даних: www.ukrstat.gov.ua, www.minfin.gov.ua

Аналізуючи показники податкового навантаження на доходи домогосподарств в Україні, спостерігається тенденція, яка відображає антициклічну стратегію уряду саме в соціальній сфері, тоді як в інших площинах було доведено застосування дуальної фіскальної стратегії. Зокрема, аналіз циклічних коливань в Україні та заходів фіскального характеру в соціальній сфері, які здійснював уряд, підтверджують наші висновки: у період економічного зростання податкове навантаження збільшувалося. Це стосується періоду з 2004 по 2008 рік, тоді як 2009 року, у часи світової фінансово-економічної кризи, податкове навантаження зменшилося, проте вже у 2010–2013 роках показники знову почали зростати і знизилися лише в умовах погіршення економічної кон'юнктури, що збігалося з принципам антициклічної фіскальної політики. У період зростання застосовуються заходи щодо підвищення навантаження, тоді як в умовах економічних спадів держава зменшує податкове навантаження, компенсуючи таке зниження фінансуванням за рахунок зовнішніх запозичень або ж використовує попередньо накопичені стабілізаційні фонди.

Висновок. У результаті дослідження соціально-економічних показників, індикаторів добробуту громадян отримано достатньо ґрунтовні дані, що підтверджують існування значних дисбалансів соціального характеру в Україні. Це підтверджує наявність трьох етапів становлення економіки України з чітко вираженими фазами зростання, спаду та криз. Доведено, що лише протягом третього періоду уряд країни розпочав повною мірою забезпечувати виконання основної своєї функції – соціально-економічного розвитку, про що свідчить зростання соціальних показників та добробуту населення, а також підвищення якості здійснюваних заходів в економічній та фіскальній сферах. Також підтверджено, що соціальна сфера напряму пов'язана з фіскальною політикою, яка проявляється завдяки перерозподілу доходів через податки та фінансування соціальної сфери за допомогою видатків бюджетів і під час критичного стану запозичень держави.

Література:

1. Average income around the world. WorldData.info. URL: https://www.worlddata.info/average-income.php (дата звернення: 10.05. 2019).

2. GINI index (World Bank estimate). The World Bank Data. URL: https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?end=2016&locations=UA&start=1995 (дата звернення: 26.06. 2019).

3. Бюджет України; Доходи. Ціна держави. 2018. веб сайт. URL: http://cost.ua/budget/revenue/ (дата звернення: 10.01. 2019). (дата звернення: 05.06. 2019).

4. Валовий внутрішній продукт за роками. Державна служба статистики України. 2018. веб сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 05.06. 2019).

5. Мінімальна зарабітна плата. Мінфін : веб-сайт. URL: index.minfin.com.ua/labour/salary/min/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=Dynamic_Search|Device_Desktop|UkraineNew&utm_content=cmpid_848557567|adgrpid_46106094154|adid_283156274565|src-type_g|src_|pos_1t1|targ_dsa-295317350131|dev_c|loc_&utm_term=&gclid=CjwKCAiAlb_fBRBHEiwAzMeEdqjoSQ30g2F6WIe8ozwJnij0plqa63Yc1a7Lekx4p17RDnygKnp0DBoCFwcQAvD_BwE (дата звернення: 04.07. 2019).

6. Бюджет України. Ціна держави. URL: http://cost.ua/budget. (дата звернення: 11.05. 2019).

7. Валовий внутрішній продукт. Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9_%D0%B2%D0%BD%D1%83%D1%82%D1%80%D1%96%D1%88%D0%BD%D1%96%D0%B9_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BA%D1%82 (дата звернення: 10.06. 2019).

8. Коефіцієнт Джині. Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%B5%D1%84%D1%96%D1%86%D1%96%D1%94%D0%BD%D1%82_%D0%94%D0%B6%D0%B8%D0%BD%D1%96 (дата звернення: 12.06. 2019).

9. Методологічні пояснення. ifstat.gov.ua. URL: http://www.ifstat.gov.ua/STAT/M_NAC.HTM (дата звернення: 11.06. 2019).

10. Система національних рахунків. Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0_%D0%BD%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D1%85_%D1%80%D0%B0%D1%85%D1%83-%D0%BD%D0%BA%D1%96%D0%B2 (дата звернення: 10.06. 2019).

11. Характеристика домогосподарств. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua. (дата звернення: 29.05. 2019).

© Н. Я. Спасів

Отримано: 25 серпня 2019 р.

Прорецензовано: 28 вересня 2019 р.

Прийнято до друку: 30 вересня 2019 р.

e-mail: vladnat@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-14(42)-110-118

Спасів Н. Я. Прагматизм оцінювання ризиків місцевих бюджетів. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2019. № 14(42). С. 110–118.

УДК 336:352

JEL класифікація: H 72, H 77

Спасів Наталія Ярославівна,
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування,
Тернопільський національний економічний університет

ПРАГМАТИЗМ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Запропоновано власний методичний підхід до оцінювання ризиків місцевих бюджетів (в тому числі і бюджетів об'єднаних територіальних громад (ОТГ) в умовах реформування системи місцевого самоврядування та децентралізації влади. На основі визначеної методики проведено оцінку бюджетних ризиків із використанням достовірних емпіричних даних щодо кожного виду ризику – стрімкого падіння доходів місцевих бюджетів та стрімкого зростання і падіння видатків місцевих бюджетів за загальним і спеціальним фондами. Закцентовано увагу, що показники, отримані внаслідок оцінки ймовірності настання ризику місцевих бюджетів України за доходами і видатками, свідчать про емпіричну об'єктивність існування високого бюджетного ризику. основним виявом якого стане невиконання місцевих бюджетів. У даному контексті обґрунтована необхідність запровадження моделей та інструментів ризикоорієтованого управління фінансами на місцевому рівні на довготривалу перспективу.

Ключові слова: *фінанси об'єднаних територіальних громад, бюджет ОТГ, бюджетний ризик, доходи місцевих бюджетів, видатки місцевих бюджетів.*

Спасив Наталия Ярославовна,
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов субъектов хозяйствования и страхования,
Тернопольский национальный экономический университет

ПРАГМАТИЗМ ОЦЕНКИ РИСКОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Предложено собственный методический подход к оценке рисков местных бюджетов (в том числе и бюджетов объединенных территориальных общин (ОТО) в условиях реформирования системы местного самоуправления и децентрализации власти. На основе определенной методики проведена оценка бюджетных рисков с использованием достоверных эмпирических данных по каждому виду риска – стремительного падения доходов местных бюджетов и стремительного роста и падения расходов местных бюджетов по общему и специальному фондам. Акцентировано внимание, что показатели, полученные в результате оценки вероятности наступления риска местных бюджетов Украины за доходами и расходами, свидетельствуют об эмпирической объективность существования высокого бюджетного риска.основным проявлением которого станет невыполнение местных бюджетов. В данном контексте обоснована необходимость внедрения моделей и инструментов управления бюджетными рисками на местном уровне на длительную перспективу.

Ключевые слова*: финансы объединенных территориальных общин, бюджет ОТГ, бюджетный риск, доходы местных бюджетов, расходы местных бюджетов.*

Natalia Spasiv,
PhD, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Finance of Business Entities and Insurance, Ternopol National Economic University

PRAGMATISM OF RISK ASSESSMENTS OF LOCAL BUDGETS

Proposed own methodical approach to the assessment of the risks of local budgets (including budgets of united territorial communities (UTC) in the conditions of reforming the system of local self-government and decentralization of power. The approach takes into account the following steps: 1) identification of indicators of the state of local budgets – expenditures of general and special funds of local budgets without intergovernmental transfers; general and special fund revenues of local budgets without intergovernmental transfers; 2) the establishment of statistical characteristics of the distribution of selected indicators of the state of local budgets; 3) identification of functions of distribution of indices of local budgets and determination of the value of budgetary risks for their evaluation;4) determining the degree of riskiness of local budgets of Ukraine by calculating the values of the probability of large deviations from the mathematical expectation of the values of the selected indicators.

On the basis of a specific methodology, an assessment of budgetary risks was carried out using reliable empirical data for each type of risk, such as a sharp decline in local budget revenues and rapid growth, and a drop in local budget expenditures for general and special funds. Attention is drawn to the fact that the indicators obtained as a result of assessing the probability

of a risk of local budgets of Ukraine on incomes and expenditures testify to the empirical objectivity of the existence of high budgetary risk. the main manifestation of which will be the failure of local budgets. In this context, the necessity of introducing models and tools of risk-oriented financial management at the local level for the long-term perspective is substantiated.

The proposed approach is the basis for the formation of risk-oriented decision-making tools in the budget process at the local level. It enables to improve decision-making tools in the management of local finance and UTC finances. The conducted research outlined the actual scientific and practical task, which requires a separate solution, – assessment of the risks of local budgets of Ukraine in the regional aspect.

***Key words**: Finances of the united territorial communities, the budget of the UTC, the budget risk, the revenues of local budgets, expenditures of local budgets.*

Постановка проблеми. Реформування системи місцевого самоврядування і територіальної організації влади спонукають до переосмислення низки важливих, подекуди догматичних, теоретичних постулатів вітчизняної фінансової науки через призму удосконалення існуючих і розробки новітніх методик оцінювання бюджетних ризиків, що дає змогу отримати класичні ймовірнісні оцінки ризиків видатків і доходів місцевих бюджетів, кількісно визначивши кожен вид ризику і спрогнозувавши можливі втрати місцевих бюджетів як за доходами, так і за видатками загального та спеціального фондів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв›язання даної проблеми, перебуває у полі зору багатьох учених. Її різні аспекти досліджують такі вітчизняні науковці, як: Н. Бакеренко [8], С. Булгакова [2], В. Вітлінський [4; 5], О. Кириленко [7], Ю. Карагозлю [3; 11], І. Сидор [7], І. Усков [10], В. Федосов [6], С. Юрій [6] та ін. Їх внесок є беззаперечним, проте дискусії тривають і досі, адже немає єдності в теоретико-методичних підходах, бракує розроблених моделей щодо визначення ступеня бюджетного ризику, оцінки ймовірності його настання та уникнення за умови перманентної нестачі бюджетних коштів.

Саме не розробленість науково-методичних підходів щодо виокремлення новітніх методик оцінювання ризиків місцевих бюджетів (в тому числі і бюджетів ОТГ) зумовлює подальший науковий пошук й виводить на перший план виокремлення власної позиції в контексті аналізу і оцінки бюджетних ризиків.

Метою даної роботи є оцінювання, відповідно до розробленої методики, бюджетних ризиків, виходячи із наукового доробку вітчизняних і зарубіжних учених і власних напрацювань.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи науково-методичні розробки вітчизняних науковців та власні напрацювання, пропонуємо наступний підхід до аналізу та оцінювання бюджетного ризику для місцевих бюджетів (у тому числі бюджетів ОТГ) з урахуванням внутрішніх чинників його виникнення:

1) ідентифікація показників стану місцевих бюджетів – видатки загального і спеціального фондів місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів; доходи загального та спеціального фондів місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів;

2) встановлення статистичних характеристик розподілу обраних показників стану місцевих бюджетів;

3) ідентифікація функцій розподілу показників місцевих бюджетів і встановлення значення бюджетних ризиків для їх оцінювання;

4) визначення ступеня ризиковості місцевих бюджетів України шляхом обчислення значень ймовірності великих відхилень від математичного сподівання значень обраних показників.

У контексті дослідження наголосимо, що оскільки бюджетний ризик виявляється на місцевому рівні як ризик місцевих бюджетів, то цей вид ризику також стосується бюджету ОТГ, адже бюджети ОТГ є складовою місцевих бюджетів (п. 2, 34 ч. 1 ст. 2 Бюджетного кодексу України). Відповідно норми Бюджетного кодексу України, що регулюють відносини, які виникають на кожній стадії бюджетного процесу, є єдиними для всіх місцевих бюджетів, у тому числі для бюджетів ОТГ.

Таблиця 1

Описові статистики розподілу видатків загального та спеціального фондів місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) у 2015–2017 рр.

Показники	Mean (середнє)	Variance (варіація)	Std.Dev. (стандартне відхилення)	Coef.Var. (дисперсія)
Загальний фонд	1,570791E+10	4,528470E+19	6,729391E+09	42,84078
Спеціальний фонд	3,896856E+09	1,333781E+19	3,652096E+09	93,71904
Разом загальний та спеціальний фонди	1,960477E+10	1,013867E+20	1,006910E+10	51,36044

Джерело: розраховано автором за допомогою програми «Statistica 10» за даними Державної Казначейської служби України [1].

Враховуючи зазначене, практично реалізуємо запропонований підхід. На рис. 1–3 представлено емпіричні розподіли множин показників видатків загального і спеціального фондів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) та видатків місцевих бюджетів разом (без урахування міжбюджетних трансфертів) за 2015–2017 рр. Як ілюструють дані рис. 1, 2 та 3, розподіли величин обраних по-

казників стану місцевих бюджетів можуть бути апроксимовані кривими нормального розподілу (описові статистики показників подано в табл.1), згідно з практикою фінансового моделювання, що свідчить про можливість використання обраних методів оцінювання бюджетних ризиків на основі цих даних.

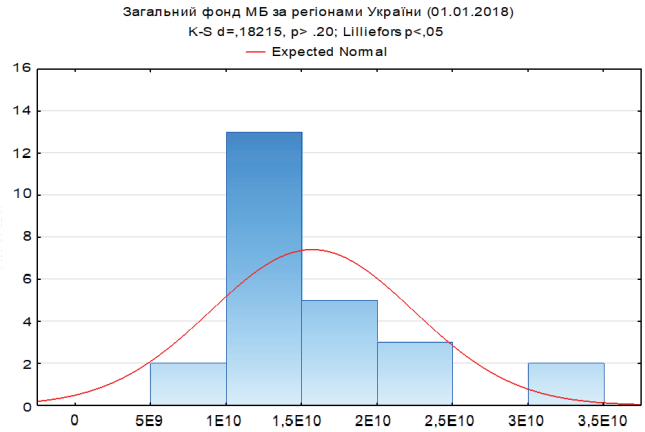


Рис. 1. Емпіричний розподіл видатків загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) у 2015–2017 рр.

Джерело: побудовано авторомза власними розрахунками.

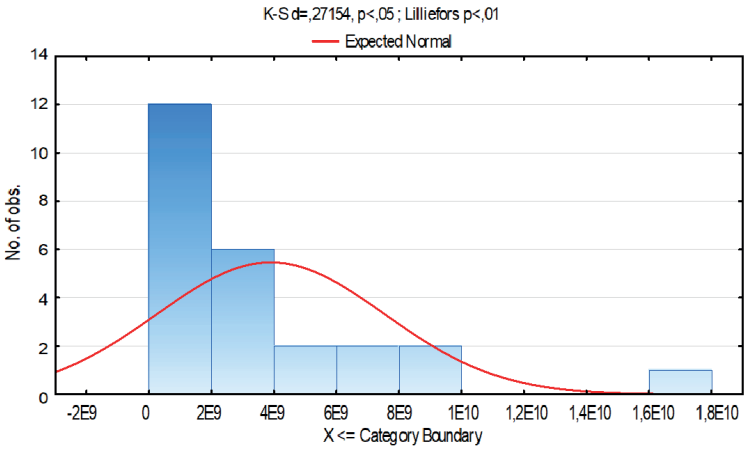


Рис. 2. Емпіричний розподіл видатків спеціального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) у 2015–2017 рр.

Джерело: побудовано авторомза власними розрахунками.

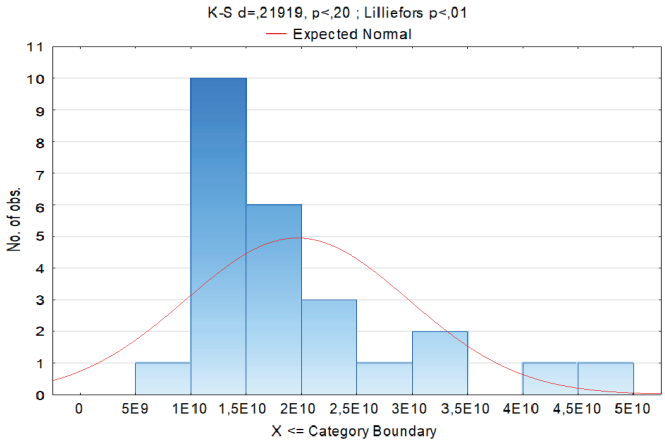


Рис. 3. Емпіричний розподіл видатків місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) у 2015–2017 рр.

Джерело: побудовано авторомза власними розрахунками.

Для моделювання апроксимації існуючих даних до нормального розподілу використано модуль «*Distributionfitting*» програмного пакета «Statistica», що дає змогу визначити точні характеристики розподілу емпіричних даних – видатків загального і спеціального фондів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) та видатків місцевих бюджетів разом (без урахування міжбюджетних трансфертів) за 2015–2017 рр.

Як ілюструють дані рис. 4 – 6, розрахований X^2-тест (*Chi-Squaretest*) має доволі високе значення для трьох апроксимацій і свідчить про високу ймовірність відповідності емпіричних значень показників видатків місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) нормальному розподілу.

Доволі низьке значення *p*-рівня ймовірності випадкової похибки відповідності нормальному розподілу досліджуваних показників (0,00185) підтверджує адекватність проведеної апроксимації та можливість подальшої реалізації запропонованого підходу.

Отже, отримавши характеристики розподілів досліджуваних показників (табл. 1) та довівши факт відповідності їхнього розподілу нормальному розподілу, за допомогою модуля «*ProbabilityCalculator*» ПП «Statistica 10» встановимо ймовірності настання ризикових ситуацій (значення ймовірностей) щодо видатків місцевих бюджетів України і побудуємо функції розподілу обраних показників. Це дасть змогу оцінити імовірність того, що досліджувані показники можуть відхилятися від цільових значень.

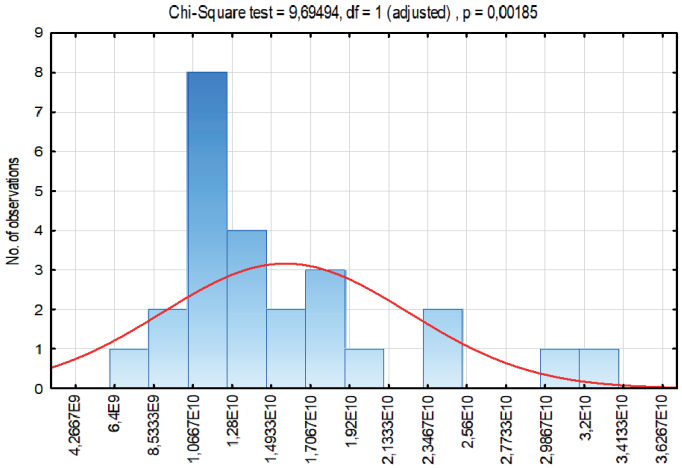


Рис. 4. Апроксимація розподілу видатків загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) у 2015–2017 рр.

Джерело: побудовано авторомза власними розрахунками.

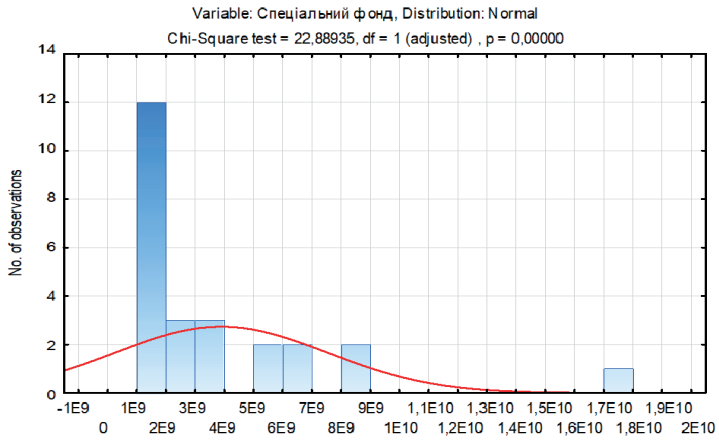


Рис. 5. Апроксимація розподілу величини видатків спеціального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) у 2015–2017 рр.

Джерело: побудовано авторомза власними розрахунками.

Такі відхилення можна визначити як імовірність непередбачуваного зростання чи різкого зниження видатків місцевих бюджетів. Так, ризиковою ситуацією 1 – різкого зниження (стрімкого падіння) видатків місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) у кількісному вимірі – вва-

жатимемо ситуацію, коли значення кожного з досліджуваних показників перебуватимуть у нижньому квартилі розподілу відповідного показника, тобто на найнижчому рівні.

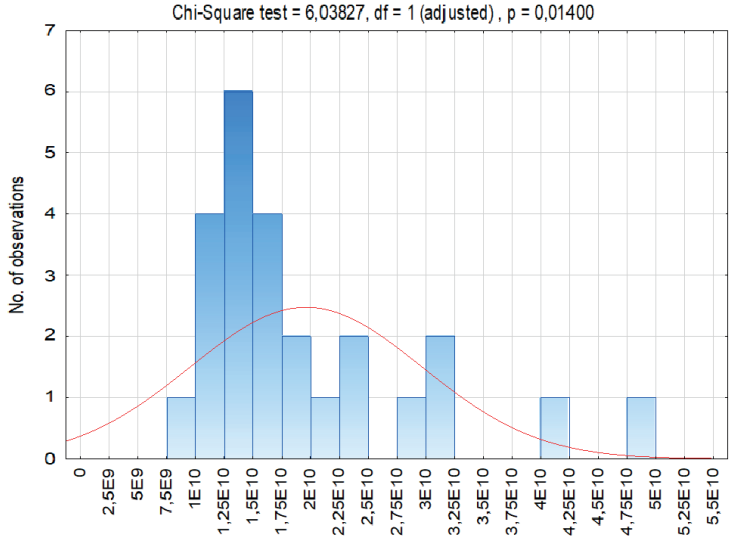


Рис. 6. Апроксимація розподілу величини видатків місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) у 2015–2017 рр.

Джерело: побудовано авторомза власними розрахунками..

А ризиковою ситуацією 2 – стрімкого зростання видатків місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) у кількісному вимірі – вважатимемо ситуацію, коли значення кожного з досліджуваних показників перебуватимуть у верхньому квартилі розподілу відповідного показника, тобто на найвищому рівні (табл. 2).

Таблиця 2

Значення квартилів розподілу показників видатків місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) у 2015–2017 рр.

Показники	Minimum	Maximum	Нижній квартиль (25% поріг найнижчих значень вибірки)	Верхній квартиль (25% найвищих значень вибірки)
Загальний фонд	6,840548E+09	3,260394E+10	1,107273E+10	1,830956E+10
Спеціальний фонд	1,212995E+09	1,760443E+10	1,876075E+09	5,239185E+09
Разом	8,716623E+09	4,925423E+10	1,300546E+10	2,392601E+10

Джерело: розраховано автором за допомогою ПП «Statistica 10».

Отже, згідно з даними табл. 2, цільові значення для видатків загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) мають найнижчий показник, що становить 110 млн. грн., а найвищий – 183 млн. грн. Водночас для видатківспеціального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) найнижче значення дорівнює 187 млн. грн. і найвище – 524 млн. грн. Загалом для видатків місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) найнижчий показник становить 130 млн. грн., а найвищий – 239 млн. грн. Зазначимо, що з урахуванням цих значень проводитимемо подальше оцінювання бюджетних ризиків видатків місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів).

На рис. 7 представлено діалогове вікно обчислення ймовірності ризику стрімкого падіння видатків загального фонду місцевих бюджетів – $p_1=0,47$. Для оцінювання ризику вводимо значення середнього, стандартного відхилення та нижнього квартиля (цільовий показник – X).

Таким чином, отримуємо функцію густини розподілу ймовірності (ризику) і функцію розподілу (рис. 8).

Аналогічно обчислюємо ризик стрімкого зростання видатків загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів), ймовірність якого становитиме p_2=0,52, а функції густини розподілу та розподілу ймовірності мають вигляд, який відображено на рис. 9.

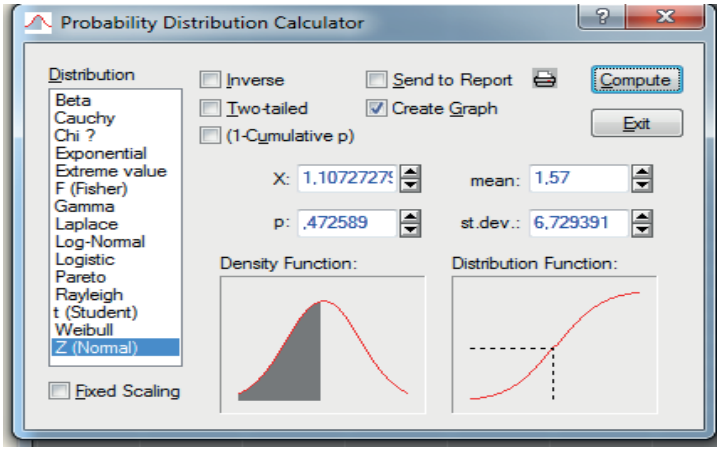


Рис. 7. Скріншот програми «Statistica 10» для обчислення ризику стрімкого падіння видатків загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів)

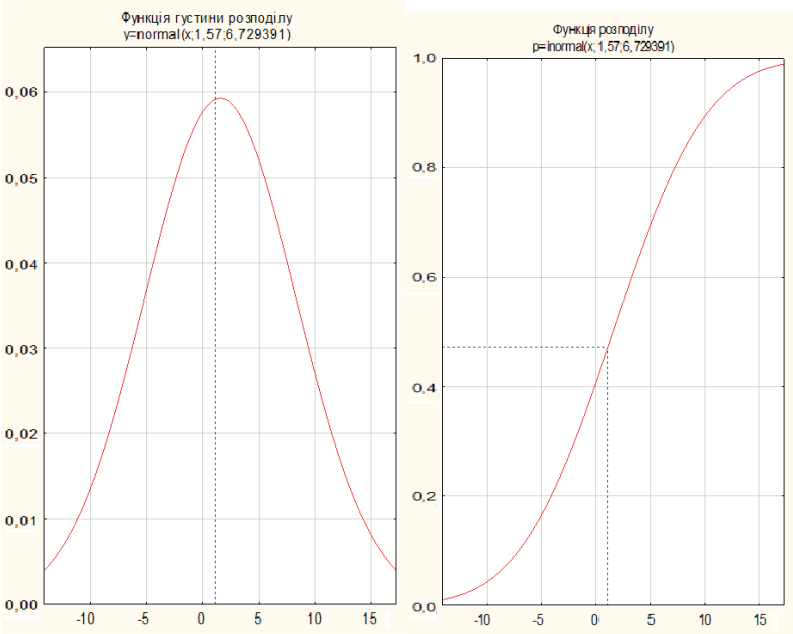


Рис. 8. Функції густини розподілу ймовірності (ситуація ризику стрімкого падіння видатків загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів)) і розподілу ймовірності стрімкого падіннявидатків загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів)

Джерело: побудовано автором за власними розрахунками.

Отже, на основі проведених розрахунків можна зробити висновок, що ймовірність бюджетного ризику стрімкого падіння видатків загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) становить 0,47 (47%), а ймовірність ризику стрімкого зростання видатків загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) – 0,52 (52%). Це засвідчує, що зростання видатків загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) є більш імовірним, ніж їхнє падіння. З огляду на це необхідно приділити увагу аналізу структури видатків загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) та оцінити доцільність їх здійснення.

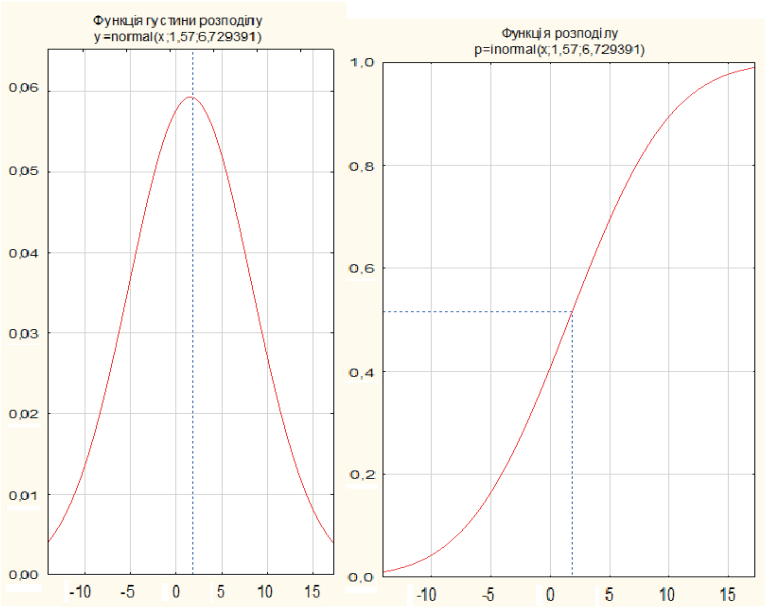


Рис. 9. Функції густини розподілу ймовірності (ситуація стрімкого зростання видатків загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів)) і розподілу ймовірності стрімкого зростання видатків загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів)

Джерело: побудовано автором за власними розрахунками.

Розрахуємо ймовірності ризику стрімкого падіння видатків спеціального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) і загалом видатків місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) та стрімкого зростання цих показників (табл. 3), розраховані ймовірності для цих показників представлено у табл. 3.

Таблиця 3

Ймовірності ризиків стрімкого падіння та стрімкого зростання видатків місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) (p_1 та p_2)

Видатки	$p_{1\ (падіння)}$	$p_{2\ (зростання)}$	**Нижній квартиль**	**Верхній квартиль**
Загальний фонд	0,48	0,52	1,107273E+10	1,830956E+10
Спеціальний фонд	0,38	0,62	1,876075E+09	5,239185E+09
Разом	0,10	0,9	1,300546E+10	2,392601E+10

Джерело: розраховано автором.

Як підтверджують дані таблиці 3, існує значний ризик (імовірність становить 0,9 (90%)) стрімкого зростання видатків місцевих бюджетів України: видатків загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) на рівні 0,52 (52%) та видатків спеціального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) на рівні 0,62 (62%). Це засвідчує про вищу ризиковість зростання заспеціальним фондом видатків місцевих бюджетів і сигналізує про активне освоєння коштів місцевими громадами. Відповідно слід детальнопроаналізувати структуру видатків спеціального фонду кожного місцевого бюджету України зокрема, що передбачає необхідність здійснення окремих наукових досліджень.

Зауважимо, що ризик стрімкого зростання видатків місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) є надзвичайно критичним. Це може свідчити про певне недофінансування реальних потреб місцевих громад у процесі фінансування публічних послуг та про потенційне збільшення потреб місцевих громад у майбутньому, що потребує пошуку джерел фінансування і розширення дохідної бази місцевих бюджетів.

Окрім того, отримані оцінки ймовірності ризику місцевих бюджетів України за видатками свідчать про емпіричну об'єктивність існування високого бюджетного ризику, основним виявом якого стане невиконання місцевих бюджетів і необхідність запровадження моделей та інструментів ризикоорієтованого управління фінансами на місцевому рівні на довготривалу перспективу.

В ході дослідження оцінимо ризиковість доходів місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) за авторським підходом. У цьому разі існує лише одна ризикова ситуація – ситуація їхнього стрімкого падіння.

Спершу апроксимуємо розподіли показників доходів загального і спеціального фондів місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) та загальної суми доходів місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів). Описові статистики показників представлені у табл. 4.

Таблиця 4

Описові характеристики розподілу доходів місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) у 2015–2017 рр.

Показники	Mean (середнє)	Variance (варіація)	Std.Dev. (стандартне відхилення)
Загальний фонд	7,706859E+09	3,994202E+19	6,319970E+09
Спеціальний фонд	1,472780E+09	1,369219E+18	1,170136E+09
Разом загальний та спеціальний фонд	9,179639E+09	5,378552E+19	7,333861E+09

Джерело: розраховано автором за допомогою програми «Statistica 10» за даними Державної Казначейської служби України[1].

У процесі апроксимації досліджуваних показників доходів місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) отримано їхню апроксимацію до нормального розподілу (рис. 10).

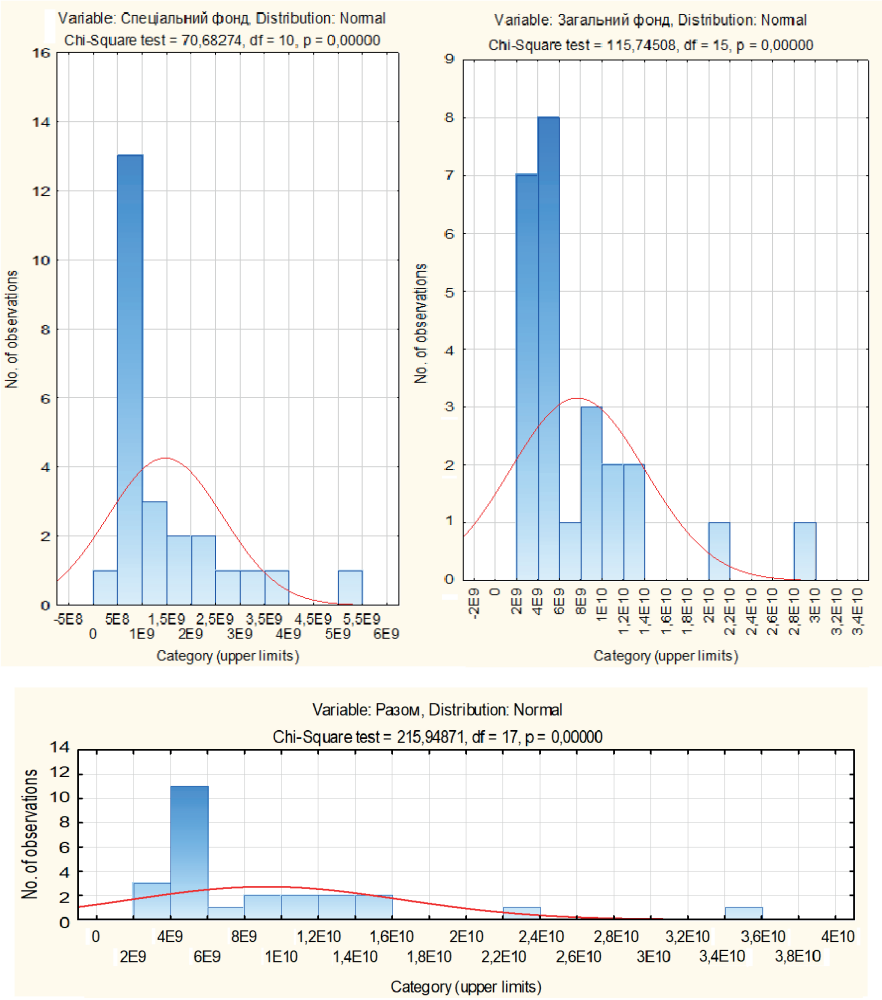


Рис. 10. Апроксимації розподілів показників доходів місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) у 2015–2017 рр.

Джерело: побудовано автором за власними розрахунками.

[1] Звіти Державної казначейської служби України про виконання Державного та місцевих бюджетів за 2005–2017 рр. URL:http//treasury.gov.ua

Як ілюструють дані рис. 10, розрахований X^2-тест (*Chi-Squaretest*) має доволі високе значення для трьох апроксимацій і свідчить про відповідність розподілів доходів місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) нормальному розподілу. Нульове значення *p*-рівня ймовірності випадкової похибки відповідності нормальному розподілу досліджуваних показників підтверджує адекватність проведеної апроксимації.

За встановленим законом розподілу, апробованим на видатках місцевих бюджетів України, здійснимо розподіл величин доходів загального і спеціального фондів місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) та доходів місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) загалом, й обчислимо ймовірності можливого ризику різкого їхнього зниження за умови, коли відповідна величина доходів стає мінімальною (табл. 5).

Дані табл. 5 ілюструють, що ймовірність зниження доходів спеціального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) є критичною – 0,88 (88%) при незначній ймовірності ризику спадання доходів загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) – 0,2 (20%), що засвідчує критичну ризиковістьзменшення доходів спеціального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) і актуалізує проблематику забезпечення стабільних джерел формування цих доходів, диверсифікації таких джерел і пошуку нових механізмів, які забезпечать стабільні надходження за спеціальним фондом, мінімізувавши при цьому бюджетний ризик.

Таблиця 5

Ймовірності ризиків стрімкого падіння доходів місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) (p_I)

Доходи	$p_{I\ (падіння)}$	Мінімальне значення
Загальний фонд	0,2	2,548763E+09
Спеціальний фонд	0,88	4,278506E+08
Разом	0,24	3,116479E+09

Джерело: розраховано автором.

Висновки. Таким чином, розроблено авторський підхід до визначення й оцінювання ризику місцевих бюджетів України, що дає змогу отримати класичні ймовірнісні оцінки ризиків видатків і доходів цих бюджетів і бюджетів ОТГ зокрема. Такий підхід надалі буде використано для оцінювання кількісного вираження кожного виду ризику і можливих втрат місцевих бюджетів ОТГ як за доходами, так і за видатками загального та спеціального фондів.

Запропонований підхід є базисом формування інноваційних інструментів ризикоорієнтованого прийняття рішень у бюджетному процесі на місцевому рівні. Він дає змогу удосконалити інструментарій прийняття рішень в управлінні місцевими фінансами і фінансами ОТГ. На наше переконання, проведене дослідження окреслило актуальне науково-практичне завдання, яке потребує окремого вирішення, – здійснення оцінювання ризиків місцевих бюджетів України у регіональному аспекті.

Література:

1. Звіти Державної казначейської служби України про виконання Державного та місцевих бюджетів за 2005-–2017 рр. URL:http//treasury.gov.ua (дата звернення 20.12.2018 р.)

2. Булгакова С., Микитюк І. Бюджетний ризик: сутність, класифікація, фактори ризику. *Вісник КНТЕУ.* 2010. № 1. С. 59–68.

3. Карагозлю Ю. Концептуальна модель ризикоорієнтованого управління місцевими бюджетами. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2013. Вип. 23.13. С. 247–252.

4. Вітлінський Г. І., Великоіваненко Г. І. Ризикологія в економіці та підприємництві : моногр. Київ: КНЕУ, 2006. 425 с.

5. Вітлінський В. Фінансовий ризик і методи його вимірювання. *Фінанси України.* 2003. № 5. С. 13–23.

6. Бюджетна система: підруч. / за наук. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. К. : Центр уч. л-ри. Тернопіль: Екон. думка, 2012. 871 с.

7. Сидор І. П. Бюджетні ризики в умовах дефіциту фінансових ресурсів держави. Другі наукові читання пам'яті С. І. Юрія; зб. наук. праць (Тернопіль, 28 листопада 2016 р.) / уклад. В. В. Письменний, Б. В. Максимчак ; відп. за вип. О. П. Кириленко. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. С. 119–123.

8. Бакеренко Н. П., Карагозлю Ю. І. Підходи до визначення ризику місцевих бюджетів та його складові. *Вісник Одеського національного університету. Економіка.* 2013. Т. 18, вип. 1. С. 8–13. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2013_18_1_3.

9. Балацький Є. О., Шпіцглуз С. О. Бюджетні ризики як дестабілізатор фінансової безпеки обласного бюджету. *Фінансовий простір.* 2015. № 2. С. 270–276. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2015_2_35.

10. Усков И. В. Методологические подходы оценки угроз и рисков местных бюджетов. *Економіка і організація управління.* 2011. № 1 (9). С. 44–54, С. 45.

11. Карагозлю Ю. Комплексний підхід до кількісної оцінки ризиків місцевого бюджету. *Ефективна економіка.* 2013. № 7. URL: http : // www economy. nayka.com.ua.

© Б. С. Шулюк

Отримано: 01 липня 2019 р.

Прорецензовано: 16 липня 2019 р.

Прийнято до друку: 28 липня 2019 р.

e-mail: BohdanaShulyuk@i.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-14(42)-119-123

Шулюк Б. С. Принципи формування та функціювання фінансового механізму державно-приватного партнерства. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2019. № 14(42). С. 119–123.

УДК 336.13 : 336.64

JEL класифікація: H 43, H 44, H 54, H 61, H 72

Шулюк Богдана Степанівна,
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів ім. С.І. Юрія Тернопільського національного економічного університету

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Розкрито наукові підходи до розуміння принципів функціювання фінансового механізму на макро- й мікрорівнях, а також принципів реалізації партнерських відносин держави і приватного сектору економіки. Виокремлено принципи формування та функціювання фінансового механізму державно-приватного партнерства. Обґрунтовано необхідність їх законодавчого закріплення задля забезпечення виконання фінансових зобов'язань учасниками партнерства, активізації розвитку партнерських відносин держави і бізнесу в перспективі.

Ключові слова: *фінансовий механізм, державно-приватне партнерство, принципи формування, принципи функціонування, законодавче регулювання.*

Шулюк Богдана Степановна,
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов им. С.И. Юрия Тернопольского национального экономического университета

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Раскрыто научные подходы к пониманию принципов функционирования финансового механизма на макро- и микроуровне, а также принципов реализации партнерских отношений государства и частного сектора экономики. Выделены принципы формирования и функционирования финансового механизма государственно-частного партнерства. Обоснована необходимость их законодательного закрепления для обеспечения выполнения финансовых обязательств участниками партнерства, активизации развития партнерских отношений государства и бизнеса в перспективе.

Ключевые слова: *финансовый механизм, государственно-частное партнерство, принципы формирования, принципы функционирования, законодательное регулирование.*

Bohdana Shuliuk,
PhD in Economics, Associate professor, Associate Professor at the Department of Finance named after S.I. Yuriy Ternopil National Economic University

PRINCIPLES OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP FINANCIAL MECHANISM FORMATION AND FUNCTIONING

The scientific approaches to understanding the principles of functioning of the financial mechanism at macro and micro levels are highlighted. It is noted that the list of principles is not exhaustive, and it is constantly updated due to changes in Ukraine and world. The scholars' interpretation of the principles of public-private partnership, which provide equality and certain guarantees of the state and private partner, mobility, flexibility, speed of making financial decisions, development and introduction of innovations are revealed. On the basis of generalization and systematization of existing approaches to the definition of the principles of «financial mechanism» and «public-private partnership», the principles of the financial mechanism of public-private partnership based on the consideration of domestic social challenges and requests of the economic space were highlighted. In particular, those that are inherent in the process of forming this mechanism (scientific validity and conformity, proportionality and balance, complexity, purposefulness, financial sufficiency, and alternatives) and those that determine the basic conditions for its functioning (neutralization of economic risks, hypothetical, operational, informational and public openness, efficiency, synergetic). This approach will enable participants of the partnership to create a financial mechanism aimed at solving state problems regarding the development of strategic sectors of the economy and improving the quality of social infrastructure, increasing the profitability of a private partner. The necessity of their legislative consolidation is grounded in order to ensure the fulfillment of financial obligations by the partners of the partnership, the enhancement of the development of partnership relations between the state and business in the perspective.

Key words: *financial mechanism, public-private partnership, principles of formation, principles of functioning, legislative regulation.*

Постановка проблеми. Реалізація мети і завдань фінансової діяльності держави і приватного сектора здійснюється завдяки фінансовому механізму. Основним призначенням фінансового механізму, зокрема державно-приватного партнерства, є розвиток фінансових відносин партнерів, залучення фінансових ресурсів приватного сектора у сфери, які перебувають у власності держави і місцевих органів влади, а також використання приватної підприємницької ініціативи для підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів. Водночас процес формування й функціювання згаданого механізму повинен будуватися на встановлених принципах, які, з одного боку, базуються на закономірностях соціально-економічного розвитку держави, а з іншого, – на особливостях реалізації партнерських відносин держави і бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку партнерських відносин держави і бізнесу розглядали вітчизняні та зарубіжні вчені, як-от І. Брайловський, М. Євсенкова, І. Єгоров, Л. Іголкіна, О. Кіндзюр, Є. Котов, Ю. Лаврікова, І. Нейкова, О. Охінько, С. Пак, О. Романова, І. Тараненко, О. Татаркін, Є. Удовицька, О. Чмир, Ю. Шкворець та інші. Здебільшого науковці зосереджують увагу на проблемних аспектах, водночас дослідженню принципів його формування та функціювання приділено недостатню увагу, що негативно впливає на фінансову науку й практику. Тому, зважаючи на сказане, тема дослідження є актуальною.

Мета статті полягає у встановленні переліку та змісту принципів формування і функціювання фінансового механізму державно-приватного партнерства, а також обґрунтуванні необхідності їх законодавчого закріплення.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі досі відсутні дослідження, що стосуються визначення принципів фінансового механізму держано-приватного партнерства (далі – ДПП). Існують різні підходи до розуміння принципів функціювання фінансового механізму на макро- та мікрорівнях, а також принципів реалізації партнерських відносин держави та приватного сектору економіки. Відтак варто їх конкретизувати задля виокремлення принципів зазначеного механізму.

Здебільшого науковці виділяють такі принципи функціювання фінансового механізму [1, с. 168; 2, с. 3]:

1. Цілісності, який забезпечує взаємозв'язок усіх елементів фінансового механізму.

2. Об'єктивної обґрунтованості всіх елементів фінансового механізму, склад яких повинен бути сформований з урахуванням об'єктивних закономірностей розвитку економіки країни.

3. Взаємозв'язку фінансового механізму з економічними інтересами суб'єктів фінансових відносин. Використання елементів фінансового механізму має сприяти максимальному задоволенню потреб усіх учасників фінансових відносин у фінансових ресурсах, досягненню їх сталого розвитку та реального економічного ефекту від проведених фінансових операцій.

4. Зворотного зв'язку, що передбачає постійний моніторинг стану складників фінансового механізму та впливу зовнішніх факторів на їх функціювання.

5. Гнучкості, який проявляється в здатності трансформуватися фінансовому механізму залежно від зміни зовнішього середовища.

6. Достатності формування, ефективності та раціональності використання фінансових ресурсів.

7. Цільового характеру в процесі формування, розподілу і використання фінансових ресурсів.

На основі виділених принципів варто констатувати таке. По-перше, два останні принципи стосуються одного зі складників фінансового механізму – фінансового забезпечення, а не особливостей побудови та функціювання комплексного механізму.

По-друге, наведений перелік варто доповнити такими принципами: цілеспрямованості (вирішення соціально-економічних завдань країни чи окремого регіону), ефективності та раціональності (формування такої структури фінансового механізму, яка забезпечить отримання бажаних результатів учасників фінансових відносин за найменших витрат), динамічності (удосконалення структури фінансового механізму відповідно до вимог сьогодення), адаптивності (пристосування функціювання фінансового механізму до різних сценаріїв розвитку економіки країни), публічності та прозорості. Урахування зазначених принципів побудови фінансового механізму дозволяє охопити різні аспекти його функціювання, забезпечуючи комплексний підхід до реалізації мети і завдань фінансової політики держави, суб'єктів господарювання різних форм власності та населення.

Такий перелік принципів не є вичерпним, оскільки відображає базові характеристики функціювання фінансового механізму. Враховуючи його постійне вдосконалення, у вітчизняній практиці можуть з'являтися нові принципи як результат загальнодержавних та світових змін.

Перед тим, як охарактеризувати принципи здійснення державно-приватного партнерства, зауважимо, що кожен науковець по-своєму розуміє згадані принципи, обґрунтовуючи власну точку зору на основі наукових уподобань і проаналізованих фактів. Зважаючи на різні варіації принципів співробітництва, варто говорити про зростання інтересу науковців до вивчення цього поняття.

Необхідно відзначити, що загалом відсутність єдності щодо визначення принципів ДПП серед вітчизняних і зарубіжних вчених зумовило те, що представники різних рівнів влади та приватні партнери вкладають власний сенс в це поняття, намагаючись реалізувати суспільно значущі завдання на взаємовигідних умовах. Так, Л. Іголкіна вважає, що принципи ДПП повинні бути спрямовані на задоволення суспільних інтересів. Тому виділяє такі принципи [3]:

1) взаємної зацікавленості, відповідно до якого учасники державно-приватного партнерства повинні отримувати певну вигоду;

2) невтручання органу влади в господарську діяльність приватного партнера. Усі партнерські відносини регулюються договором, і, якщо одна зі сторін порушує його, то мета партнерства не буде досягнута;

3) терміновості, який означає необхідність встановлення і дотримання термінів будівництва нових об'єктів, реконструкції чинних об'єктів, повернення позикових коштів, окупності інвестиційних та інших вкладень, партнерства загалом;

4) змагальності, тобто будь-яка юридична чи фізична особа має рівне право брати участь у конкурсі щодо будь-якого об'єкту державно-приватного партнерства, крім об'єктів особливо важливого державного значення;

5) платності, відповідно до якого учасники ДПП повинні визначити вартість своїх вкладів, а також узгодити необхідну норму прибутку, із якої будуть повернуті інвестиції. Крім того, цей принцип дозволяє встановити норматив розподілу прибутку від діяльності ДПП, а також не допустити необґрунтованого підвищення цін на продукцію;

6) позитивного ефекту – важливий для всіх учасників державно-приватного партнерства. Для держави повинна бути врахована як бюджетна, так і соціальна складові (зростання реальних доходів населення, зниження соціальної напруженості, підвищення привабливості регіону для ведення підприємницької діяльності, створення робочих місць і т.д.) для інших учасників проекту (переважно економічний ефект, але можливі соціальний і синергетичний);

7) дотримання екологічних норм і правил, який повинен бути закріплений у тексті контракту як один із його істотних умов.

Зазначені принципи свідчать про те, що ефективна співпраця держави і бізнесу можлива завдяки дотриманню рівноправності і відповідальності всіх учасників ДПП, враховуванню інтересів обидвох сторін партнерських відносин не тільки в процесі забезпечення фінансування, але й розподілу кінцевого продукту. Проте такий авторський підхід не передбачає виникнення політичних, інноваційних, екологічних ризиків, а також найпоширеніших – економічних ризиків. Адже в сучасних умовах ризик властивий усім сферам фінансових відносин, а його поява переважно спричинюється непевністю, відсутністю достовірної і повної інформації про події, а також неможливістю стовідсотково спрогнозувати розвиток цих подій. Тому визначальним принципом державно-приватного партнерства є оцінка можливих ризиків реалізації проектів та їх розподіл залежно від функцій, якими будуть наділятися сторони.

Відтак М. Євсенкова, виділяючи принципи добровільності, рівності учасників, законності, свободи договору, недоторканості власності, економічної відповідальності, взаємної вигоди [4, с. 199-200], акцентує увагу на важливості принципу розподілу ризиків і досягненні результатів між учасниками партнерства. Згідно з ним партнерам передається та частина ризиків, по котрій вони мають більше можливостей нейтралізувати їх негативні наслідки. Автор вважає, що із цим принципом тісно пов'язаий принцип страхування ризиків державно-приватного партнерства. Він дає змогу знизити ступінь ризику завдяки попередньому (а в деяких випадках поточному та наступному) контролю страхової організації і передбачає здійснення виплат внаслідок настання страхового випадку. Цей принцип створює передумови для розвитку системи недержавного контролю за показниками виконання інвестиційних проектів державно-приватного партнерства.

Водночас у виділених принципах не враховано оцінку бюджетної та суспільної ефективності створення державно-приватного партнерства, яка передбачає проведення фінансово-економічного аналізу доцільності такої співпраці, встановлення критеріїв відбору та ранжування проектів ДПП. У такому контексті основним критерієм вибору партнера має бути не мінімальна вартість ресурсів та джерел їх залучення, а можливість отримання максимального ефекту завдяки використанню потенціалу бізнесу.

Важливість цього принципу відображена в публікації О. Кіндзюри [5]. Автор обґрунтовує доцільність оцінювання ефективності співпраці держави та приватного партнера. Відтак вважає, що критерії відбору та ранжування проектів ДПП повинні здійснюватися з урахуванням показників їх бюджетної, фінансової та суспільної ефективності.

На думку науковця, у процесі здійснення державно-приватного партнерства учасники повинні дотримуватися принципу ефективності, тобто орієнтуватися на ефективне використання бюджетних коштів, фінансові інтереси приватного партнера, а також суспільні інтереси під час реалізації проекту. Відповідно, це зумовлює різнобічне уявлення сторін партнерських відносин про ефективність проектів ДПП, яку кожен розуміє і оцінює самостійно. Саме тому, за оцінками міжнародних експертів, до 95% проектів ДПП зупиняються на стадії розробки або переговорів і не завершуються підписанням [6].

У процесі дослідженні принципів ДПП С. Пак зазначив, що для забезпечення ефективної співпраці держави і бізнесу важливим є принцип гнучкості, який передбачає здатність до зміни соціально-економічних пріоритетів, перегляду поставлених завдань, коригування складу і змісту виконуваних функцій, зміни спрямованості діяльності партнерів у випадку відхилення від встановлених показників [7]. Окрім того, вчений виділяє й інші принципи ДПП, як-от якості, рівності інтересів сторін і свободи вибору дій, безперервності надання послуг, прозорості та зворотного зв'язку, невтручання, стимулювання і гарантій, платності, рівноправного (недискримінаційного) ставлення до іноземних компаній, конкуренції, відповідальності, ощадливості [7].

Рис. 1. Принципи формування та функціонування фінансового механізму державно-приватного партнерства*

*Авторська побудова

Світовий досвід свідчить про те, що одним з ефективних принципів ДПП є стимулювання інноваційної діяльності – проведення наукових досліджень, впровадження інноваційних технологій виробництва наукомісткої високотехнологічної продукції. Увагу на інноваційності ДПП також акцентує британський дослідник К. Бовіс, визначаючи ДПП як інноваційний принцип, який використовується державним сектором для укладення угоди з приватним партнером. Однак автор припускає, що приватні структури вкладають свій капітал й інші ресурси в реалізацію проектів в певний час у межах бюджету, тоді як держава зберігає зобов'язання щодо надання суспільних послуг. Така кооперація є корисною для суспільства і сприяє інноваційному розвитку економіки та покращенню якості життя [8, с. 202].

Принципи державно-приватного партнерства свідчать про важливість здійснення таких партнерських відносин. Вони забезпечують рівність та певні гарантії держави і приватного партнера, мобільність, гнучкість, швидкість прийняття фінансових рішень, розроблення та впровадження інновацій.

На основі узагальнення та систематизації чинних підходів до визначення принципів фінансового механізму і державно-приватного партнерства необхідно виділити певні принципи фінансового механізму державно-приватного партнерства. Зазначені принципи варто поділити на ті, які властиві процесу формування згаданого механізму, і ті, що визначають базові умови його функціювання (рис. 1).

Виокремлені принципи регламентують практичні аспекти функціювання фінансового механізму державно-приватного партнерства. Тому є його організаційною та правовою базою і повинні знайти відповідне законодавче відображення.

Висновки. Виділення принципів формування й функціювання фінансового механізму державно-приватного партнерства базується на врахуванні вітчизняних соціальних викликів та запитів економічного простору. Такий підхід дасть змогу учасникам партнерства сформувати фінансовий механізм, спрямований на вирішення державних проблем щодо розвитку стратегічних галузей економіки та покращення якості соціальної інфраструктури, підвищення дохідності приватного партнера.

Література:

1. Луковская Г. В. Принципы организации финансового механизма на региональном уровне. *Труды Псковского политехнического института (Строительство. Экономика)*. 2011. № 15.2. С. 168–170.

2. Путятинская Ю. В. Принципы и подходы к совершенствованию финансового механизма регулирования воспроизводства в лесопользовании (на материалах Республики Башкортостан). *Науковедение.* № 5. Том 7. С. 1–11.

3. Иголкина Л. М. Формы и принципы реализации государственно-частного партнерства. URL: https://sworld.education/konfer27/703.pdf (дата звернення: 20.06.2019).

4. Евсенкова М. В. Особенности формирования концептуальных основ и принципов государственно-частного партнерства в России. Государственное и муниципальное управление. *Ученые записки СКАГС.* 2011. № 2. С. 193–201.

5. Кіндзюр О. С. Удосконалення ефективності державно-приватного партнерства у сфері ЖКГ. Економіка. Управління. Інновації. Випуск № 3 (15). 2015. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=eui_2015_3_13 (дата звернення: 21.06.2019).

6. Ключевые рекомендации по оценке эффективности реализации проектов ГЧП. URL: http://bujet.ru/article/246177.php (дата звернення: 20.06.2019).

7. Пак С. В. Исследование принципов государственно-частного партнерства для повышения конкурентоспособности региональной экономики. *Новое слово в науке: перспективы развития: материалы VII Междунар. науч.-практ. конф.* (Чебоксары, 15 янв. 2016 г.). В 2 т. Т. 2. Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. С. 272–276. URL: https://interactive-plus.ru/ru/article/16354/discussion_platform (дата звернення: 20.06.2019).

8. Bovis C. H. Risk in public-private partnerships and critical infrastructure. *European Journal of Risk Regulation: EJRR*. 2015. Vol. 6. № 2. P. 200–207.

ОБЛІК,
АНАЛІЗ ТА АУДИТ

© О. О. Осадча

Отримано: 24 серпня 2019 р.

Прорецензовано: 29 серпня 2019 р.

Прийнято до друку: 31 серпня 2019 р.

e-mail: o.o.osadcha@nuwm.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-14(42)-125-130

Осадча О. О. Податкове планування та податкова оптимізація в системі управління підприємством. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2019. № 14(42). С. 125–130.

УДК 336.225.3/336.228.32

JEL-класифікація: H21,H25, M40

Осадча Ольга Олексіївна,
доктор економічних наук, доцент,доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету водного господарства та природокористування

ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ ТА ПОДАТКОВА ОПТИМІЗАЦІЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Стаття присвячена дослідженню основних аспектів податкового планування та податкової оптимізації як складових процесу фінансового планування та функцій управління на підприємстві. У роботі охарактеризовано послідовні етапи розробки податкової політики з метою виявлення оптимального варіанту сплати податків і зборів з урахуванням існування альтернативних напрямів діяльності підприємства. Виокремлено етапи процесу податкового планування, що уможливить прийняття обґрунтованих адміністративних рішень задля оптимізації оподаткування суб'єкта господарської діяльності.

Ключові слова: *податкове планування, податкова оптимізація, податкова політика, облікова політика, документообіг.*

Осадчая Ольга Алексеевна,
доктор экономических наук, доцент, доцент кафедры учета и аудита
Национального университета водного хозяйства и природопользования

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И НАЛОГОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Статья посвящена исследованию основных аспектов налогового планирования и налоговой оптимизации как составляющих процесса финансового планирования и функций управления на предприятии. В работе охарактеризованы последовательным этапам разработки налоговой политики с целью нахождения оптимального варианта уплаты налогов и сборов при учете существования альтернативных направлений деятельности предприятия. Выделены этапы процесса налогового планирования, что способствует принятию обоснованных административных решений для оптимизации налогообложения субъекта хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: *налоговое планирование, налоговая оптимизация, налоговая политика, учетная политика, документооборот.*

Olga Osadcha,
Doctor of Economics, Associate Professor of Accounting and Audit Department,
National University of Water and Environmental Engineering

TAX PLANNING AND TAX OPTIMIZATION IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

The article deals with the main aspects of tax planning and tax optimization as a component of the financial planning process and management functions in the enterprise. It is determined that tax planning of business entities consist in developing and implementing various legal schemes to reduce tax deductions through the use of methods of strategic planning of financial and economic activities, which minimizes the possibility of such risks. It is proposed to interpret it as a choice between different options of assets management and placement methods, aimed at achieving the minimum level of tax liabilities of the enterprise.

The paper describes the sequential stages of tax policy development in order to find the optimal option for paying taxes and fees, taking into account the existence of alternative areas of enterprise's activity. The stages of the tax planning process are distinguished, which will make administrative decisions for optimization of business entity' taxation informed. It is proposed to carry out tax planning as a continuous process, which will allow making sound administrative decisions in order to optimize taxation of a business entity.

Various accounting approaches for property, liabilities and economic activity are identified, which should be reflected in the accounting policy order for the purpose of optimizing the tax portfolio.

It is substantiated that the introduction of an additional structural unit in the enterprise «tax planning department» (or at least the creation of a position responsible for tax planning and it's entering in the staff list), a qualitative organization of the

tax planning system circulation, rational allocation of tasks, rights and duties on tax issues between different organizational units of the enterprise, development of optimal accounting policies will help to improve the tax planning system of the entity.

Key words: *tax planning, tax optimization, tax policy, accounting policy, document management.*

Постановка проблеми. Зважаючи на швидке поширення процесів глобалізації та інтеграції на економічну систему нашої країни, управління фінансами стає важливим завданням будь-якого суб'єкта господарювання незалежно від його масштабів і сфери діяльності.

Податкове планування є елементом системи фінансового планування підприємства, його систематичною діяльністю, спрямованою на вивчення і використання податкових методів, передбачених податковим законодавством, із метою оптимізації оподаткування та покращення фінансово-господарського стану загалом.

Під оптимізацією податкових виплат розуміють комплекс заходів щодо зниження податкових платежів з метою збільшення грошових потоків суб'єкта господарської діяльності, який здійснюється в межах чинного законодавства. Додатковою метою оптимізації є здобуття іміджу сумлінного платника податків серед стейкхолдерів. Податкове планування та податкова оптимізація як його невід'ємна складова є необхідними елементами фінансового планування, а отже, і фінансовими інструментами системи управління кожного підприємства, що обумовлює актуальність, вибір теми та цільове спрямування дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Фундаментальні погляди на розвиток податкової системи відображені у доробку класиків економічної науки: А. Сміта, Д. Кейнса, Ж. Руссо, А. Маршалла, П. Самуельсона, У. Петті, М.Фрідмена.

Проблемам оптимізації податкових платежів підприємства, розробці ефективної системи податкового планування, формуванню раціональної податкової політики, яка мінімізуватиме ризики та сприятиме покращенню фінансового стану господарської одиниці, присвячені праці Дж. Вебера, К. Армстронга, Е. Едвардса, М. Хенлона, Ф. Кіма, Б. А. Райзберга, І. А. Пушкарьової, П. К. Бечко, Н. В. Лисої, Т. М. Реви, А. Г. Загороднього, А. В. Єлісєєва та ін.

Незважаючи на поширеність та значну кількість досліджень з проблемних питань оподаткування, в економічній літературі простежується тенденція до висвітлення загальних питань, які переважно характеризують податкове планування на державному рівні, а не на рівні окремої господарської одиниці.

Мета дослідження – охарактеризувати підходи до побудови ефективної системи податкового планування у сфері управління підприємства.

Виклад основного матеріалу. Оптимізацію податкових платежів іноді хибно ототожнюють із незаконною мінімізацією податків або з ухиленням від оподаткування, хоча ці категорії не є подібними. Оптимізація податкових платежів та податкове планування мають передбачати аж ніяк не механічну мінімізацію податків, а створення ефективної системи управління підприємством з урахуванням чинної системи податків і зборів. Податкове планування на рівні суб'єкта господарської діяльності – це процес системного використання оптимальних законних податкових способів, методів та інструментів з метою досягнення бажаного фінансового стану.

Аналіз результатів досліджень вітчизняних та іноземних науковців з питань оподаткування дозволив виокремити два основні підходи до трактування поняття «податкове планування»: в основі першого підходу до визначення податкового планування лежить мінімізація податкових зобов'язань суб'єкта господарської діяльності; з іншого боку, поняття податкового планування засноване на податковій оптимізації, встановленні максимально ефективної, зручної та зрозумілої системи оподаткування діяльності підприємства.

Значна кількість праць іноземних дослідників та фахівців-практиків присвячена вивченню взаємозв'язку податкового планування як безперервного процесу в системі управління підприємства та можливими ризиками, які виникають, наприклад, порушення податкового законодавства, неправильне нарахування податкових зобов'язань, перевірки податковими органами, штрафні санкції, негативний вплив на ділову репутацію [1; 2; 3].

На нашу думку, податкове планування суб'єктів підприємництва полягає в розробці та впровадженні різних законних схем зниження податкових відрахувань завдяки застосуванню методів стратегічного планування фінансово-господарської діяльності, що мінімізує можливості виникнення подібних ризиків. Його можна трактувати як вибір між різними варіантами методів здійснення господарювання і розміщення активів, спрямований на досягнення мінімального рівня податкових зобов'язань підприємства.

В економічній літературі виокремлюють дві системи податкового планування, зважаючи на існування двох систем податкового права, а саме:

– англосаксонську, зміст якої полягає в організації діяльності підприємства так, щоб мінімізувати податкові зобов'язання на певний період без порушення закону;

– романо-германську, яка реалізується через вибір різних варіантів господарської діяльності суб'єкта та розміщення його активів, спрямованих на досягнення максимально низького рівня податкових зобов'язань [4, с. 35].

Зазначимо, що незалежно від того, яку систему податкового планування, а відповідно, і податкової оптимізації обрало підприємство, під час використання оптимізаційних схем надзвичайно велику увагу варто приділяти економічній обґрунтованості правочинів та ретельному відображенню пов'язаних господарських операцій у первинних документах.

Проблема оптимізації податкових платежів суб'єкта господарської діяльності значною мірою вирішується за допомогою формування ефективної податкової політики, яка полягає у виборі оптимального варіанту сплати податків у процесі альтернативних напрямів діяльності та пов'язаних з нею господарських операцій. Податкову політику підприємства пропонують розробляти за результатами послідовного виконання такихкроків:

1. Виявлення напрямків діяльності, які дозволяють мінімізувати податкові платежі за рахунок різних ставок оподаткування. Вітчизняна система оподаткування передбачає встановлення різних податкових ставок за окремими напрямками діяльності, видами товарів, що реалізуються.

Наприклад, загальна ставка ПДВ становить 20%, тоді як для операцій з постачання на митній території України лікарських засобів і медичних виробів встановлено ставку податку в розмірі 7%. Також Податковим кодексом України передбачено, що операції постачання та доставки періодичних видань друкованих засобів масової інформації вітчизняного виробництва, виготовлення та розповсюдження книжок, учнівських зошитів, підручників і навчальних посібників, словників українсько-іноземної або іноземно-української мови взагалі позбавлені оподаткування ПДВ [5, пп. 197.1.25].

2. Пошук можливостей зменшення бази оподаткування діяльності підприємства завдяки використанню прямих податкових пільг, які можна поділити на три групи:

а) податкові пільги, які надають окремим категоріям підприємств. Зокрема, в Україні позбавлені оподаткування податком на прибуток кошти інститутів спільного інвестування, а також суб'єктів господарювання, що здійснюють недержавне пенсійне забезпечення [5, пп. 141.6.1];

б) податкові пільги, які надають за окремими видами господарських операцій, пов'язаних із діяльністю підприємства. Наприклад, до 1 січня 2025 року суб'єкти літакобудування, що підпадають під дію норм Закону України «Про розвиток літакобудівної промисловості», звільняються від оподаткування ПДВ за операціями із ввезення на митну територію України в митному режимі імпорту товарів, які використовують для потреб літакобудівної промисловості, якщо такі товари є звільненими від оподаткування ввізним митом, та постачання на митній території України результатів науково-дослідних і дослідницько-конструкторських робіт, які виконують для потреб літакобудівної промисловості, а також на цей же період звільнено від оподаткування їхній прибуток [5, розд. XX];

в) податкові пільги, які надають під час реалізації окремих видів товарів пільговим категоріям покупців або в порядку здійснення зовнішньоекономічної діяльності (оподаткування доданої вартості під час експорту товарів за нульовою ставкою, пільгові ставки митних зборів).

Відповідно до вищезазначеної класифікації податкових пільг підприємство може формувати власну систему податкового планування через диверсифікацію видів господарських операцій, асортименту товарів, що реалізуються.

3. Урахування непрямих податкових пільг, склад яких визначається можливостями зменшення бази оподаткування за незмінних ставок.

Наприклад, використання методу прискореного зменшення залишкової вартості амортизації активної частини основних засобів зменшує базу оподаткування податком на прибуток, а заміна живої праці машинами і механізмами скорочує базу для нарахування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

4. Урахування регіональних особливостей диверсифікації діяльності підприємства, у процесі якого виникають можливості використання податкових переваг, які діють на окремих територіях, зважаючи на те, що ставки місцевих податків можуть суттєво відрізнятися в різних областях України.

5. Оцінювання ефективності розробленої податкової політики підприємства здійснюється у процесі порівнянні альтернативних варіантів за допомогою системи показників, до яких належать:

а) коефіцієнт ефективності оподаткування, який демонструє співвідношення чистого прибутку і загальної суми податкових платежів;

б) коефіцієнт податкоємності реалізації визначає загальну суму податкових платежів, які припадають на одиницю обсягу товарообігу (сукупної вартості реалізованої продукції);

в) коефіцієнт оподаткування торговельного доходу, який демонструє рівень оподаткування доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) податками і зборами, що входять в їх ціну;

г) коефіцієнт оподаткування витрат обігу характеризує рівень податків, що передбачають витрати обігу підприємства до запланованої загальної суми таких витрат;

д) коефіцієнт оподаткування валового прибутку, який демонструє рівень податкових платежів, що сплачуються за рахунок валового прибутку підприємства;

е) коефіцієнт пільгового оподаткування дозволяє робити висновки щодо ефективності використання пільг за окремими видами податків.

Податкове планування тісно взаємодіє з такими управлінськими функціями: маркетинг, фінанси, облік, кадрова політика та постачання. Можна стверджувати, що воно є генератором показників ефективності функціювання підприємства, оскільки їх розрахунок без урахування податкових наслідків є необ'єктивним й ірраціональним.

Досліджуючи діяльність підприємства як об'єкта оподаткування і податкове планування як функцію управління, можна виділити основні напрями процесу податкового планування, які наведено в табл. 1. Варто наголосити, що процес податкового планування рекомендується здійснювати безперервно, тому в межах цього дослідження він побудований за аналогією до етапів циклу Демінга – моделі безперервного удосконалення бізнес-процесів: плануй (Plan), роби (Do), перевіряй (Check), впливай (Act).

Таблиця 1

Етапи та напрями процесу податкового планування в системі управління підприємством

Етапи процесу податкового планування	Напрями податкового планування
1	2
1. Прогнозування і планування	Розробка податкової політики та податкового плану підприємства
	Формування графіку податкових платежів
	Розробка податкової облікової політики підприємства
	Розробка інформаційної моделі податкового обліку (формування графіку документообігу, робочого плану рахунків, визначення форм та методики заповнення відповідних облікових регістрів, розробка процедур щодо формування податкових декларацій)
	Оцінювання тенденцій розвитку податкового законодавства та їх впливу на податкові зобов'язання підприємства
	Прогнозування податкових наслідків збільшення масштабів господарювання, його переорієнтації, виходу на нові ринки збуту
2. Виконання	Організація і координація діяльності всіх підрозділів, відповідальних за формування об'єктів оподаткування
	Уточнення схем оподаткування та податкової політики у зв'язку із внесенням змін у чинне податкове законодавство
	Внесення коригувань у податковий план, податкову облікову політику підприємства, модель податкового обліку
3. Контроль та аналіз	Реалізація процедур контролю податкових декларацій підприємства
	Перевірка запланованих і фактичних податкових платежів
	Контроль дотримання графіку податкових виплат та аналіз причин його недотримання
	Контроль виконання службових обов'язків працівниками фінансової (облікової) служби, пов'язаних із реалізацією завдань податкового обліку і звітності
	Виконання аналітичних розрахунків з метою виявлення факторів, які впливають на показники податкової звітності підприємства
	Виявлення причин розбіжностей між плановими і фактичними обсягами податкових витрат
	Аналіз причин відхилення від встановленого графіку представлення інформації та документів щодо оподаткування
4. Оптимізація	Усунення причин неточностей чи помилок у податкових деклараціях
	Усунення причин відхилень від планів, коригування планових розрахунків
	Усунення причин відхилень від встановленого графіку виплат, ліквідація заборгованості з податків та ліквідація причин податкових неплатежів
	Уточнення графіків формування документів і подання податкових декларацій
	Прийняття заходів впливу щодо працівників фінансової (облікової) служби у випадку виявлення фактів недобросовісного та несумлінного виконання службових обов'язків
	Мотивація роботи персоналу фінансової (облікової) служби, а також інших підрозділів, пов'язаних із формуванням об'єктів оподаткування та розрахунком податків і зборів, з метою забезпечення ефективного податкового обліку і звітності

Джерело: авторська розробка на основі [6; 7; 8; 9]

Податковий план підприємства повинен містити такі розділи (інформацію про):

а) календар платника податків за кожним податком;

б) перелік заходів щодо оптимізації податкових потоків, тимчасові параметри реалізації оптимізаційних заходів, відповідальних виконавців, ресурси, інструментарій;

в) графік податкових виплат з урахуванням заходів з оптимізації податкового портфеля і податкових пільг за конкретними податками;

г) графік підвищення кваліфікації фахівців, відповідальних за ведення податкового обліку і складання звітності, тощо.

Усі дії в процесі податкового планування потребують документального закріплення. Короткий перелік документації, яка може застосовуватися в процесі планування податкових відрахувань, посадові особи, відповідальні за прийняття того чи того документа, представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Графік документообігу системи податкового планування

Центр відповідальності вихідного документа	Центр відповідальності вхідного документа	Назва документу	Характеристика документу
1	2	3	4
Фінансовий директор	Відділ податкового планування*	Розпорядження про створення відділу податкового планування**	Установчий документ відділу податкового планування***
Планово-економічний відділ	Відділ податкового планування*	Бюджет без урахування податків і зборів	Бюджет без урахування податкової складової його витратної частини
Відділ податкового планування*	Фінансовий відділ	Календар податкових платежів	Графік сплати кожного податку та збору підприємства відповідно до податкового законодавства
Відділ податкового планування*	Органи державної фіскальної служби	Заява, запит для отримання інформації	Запит щодо отримання інформаційно-довідкових послуг від державної фіскальної служби з питань, які виникають у практичній діяльності підприємства і мають суперечливе трактування
Відділ податкового планування*	Відділ податкового планування*	Доповідні й аналітичні записки, довідки	Питання, які виникають в процесі формування системи податкового планування та вимагають вирішення через співпрацю кількох підрозділів підприємства
Відділ податкового планування*	Фінансовий директор	Аналітичні записки, довідки	Погодження та затвердження способів податкової оптимізації, розробки схем мінімізації податкових відрахувань, інших питань податкового планування
Фінансовий директор	Відділ податкового планування*, планово-економічний відділ	План заходів щодо оптимізації оподаткування підприємства	Скоригований і затверджений фінансовим директором план конкретних заходів податкової оптимізації
Планово-економічний відділ	Фінансовий директор	Бюджет з урахуванням оптимізованих податкових платежів	Документ, який містить загальногосподарські параметри, передається на повторне погодження та остаточне затвердження
Фінансовий директор	Головний бухгалтер	Затверджений бюджет	Бюджет до виконання в частині нарахування і сплати податків і зборів
Планово-економічний відділ, фінансовий відділ	Фінансовий директор	Звіт про виконання бюджету	Аналіз виконання бюджету, причини відхилення від запланованих показників
Головний бухгалтер	Фінансовий директор	Службова записка	Виявлені відхилення показників, закладених в річному бюджеті, та фактичних показників

* або спеціаліст обліково-фінансової служби, відповідальний за податкове планування;
** або посади відповідального за податкове планування і введення її до штатного розпису;
*** або посадова інструкція відповідального за податкове планування.

Важливим напрямом процесу податкового планування на підприємстві є організація бухгалтерського та податкового обліку. Для організації раціонального податкового і бухгалтерського обліку важливим є правильний аналіз податкового законодавства з урахуванням його змін, визначення характеру взаємозв'язку бухгалтерського та податкового обліку, що повинно відобразитись у затвердженій обліковій політиці.

Облікова політика повинна розроблятися не для спрощення ведення бухгалтерського і податкового обліку, а з метою оптимізації податків і зборів, які сплачує підприємство, і зниження податкового тиску. Облікова політика є основним інструментом ефективного податкового планування. Згідно з Методичними рекомендаціями щодо облікової політики підприємства наказ про облікову політику містить визначену кількість способів оптимізації податкового портфеля за допомогою закріплення різних варіантів відображення в обліку майна, зобов'язань і фактів господарського життя [10].

В обліковій політиці суб'єкт господарської діяльності відображає обрані з метою оподаткування методи, зокрема:

а) визначення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) для цілей оподаткування ПДВ (метод нарахування або касовий);

б) оцінки запасів під час їх відпуску та розрахунку фактичної собівартості матеріальних ресурсів у виробництві для цілей оподаткування податком на прибуток (за ідентифікованою собівартістю відповідної одиниці запасів, середньозваженою собівартістю, FIFO, нормативними затратами, цінами продажу);

в) нарахування амортизації основних засобів з метою визначення бази оподаткування податком на прибуток (прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний);

г) створення резервів майбутніх витрат і платежів для цілей оподаткування податком на прибуток.

Висновки. Можемо стверджувати, що податкове планування та податкова оптимізація як його невід'ємна частина є важливими складовими процесу фінансового планування та функціями управління. Ефективна система податкового планування дозволяє мінімізувати ймовірність виникнення податкових ризиків: помилок у процесі нарахувань податкових зобов'язань, позапланових перевірок органів державної фіскальної служби, штрафних санкцій за порушення податкового законодавства, негативного впливу на ділову репутацію підприємства загалом.

У роботі охарактеризовано послідовні етапи розробки податкової політики з метою виявлення оптимального варіанту сплати податків і зборів з урахуванням існування альтернативних напрямків діяльності підприємства.

Пропонується здійснювати податкове планування як безперервний процес, що дозволить приймати обґрунтовані адміністративні рішення задля оптимізації оподаткування суб'єкта господарської діяльності.

На нашу думку, введення на підприємстві додаткової структурної одиниці «відділ податкового планування» (чи принаймні створення посади відповідального за податкове планування і введення її до штатного розпису), якісна організація документообігу системи податкового планування, раціональний розподіл завдань, прав і обов'язків з питань оподаткування між різними структурними підрозділами підприємства, розробка оптимальної облікової політики сприятиме удосконаленню системи податкового планування суб'єкта господарської діяльності.

Література:

1. Steinhoff M. Management compensation, monitoring and aggressive corporate tax planning. *CAWM Discussion Paper, Centrum für Angewandte Wirtschaftsforschung Münster*. 2015. No. 83. URL: http://hdl.handle.net/10419/110589 (дата звернення: 10.08.2019).

2. Armstrong C. S., Blouin J. L., Jagolinzer A. D., Larcker D. F. Corporate Governance, Incentives, and Tax Avoidance. *Journal of Accounting and Economics*. 2015. Vol. 60 (1). P. 1-17. URL: https://repository.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1115&context=accounting_papers (дата звернення: 10.08.2019).

3. Kovermann J. H. Tax avoidance, tax risk and the cost of debt in a bank-dominated economy. *Managerial Auditing Journal*. 2018. URL: https://doi.org/10.1108/MAJ-12-2017-1734 (дата звернення: 10.08.2019).

4. Чепикова Т. А. Теоретико-методологические основы налогового планирования на уровне хозяйствующего субъекта. Вестник Ленинградского государственного университета имени А. С. Пушкина. 2011. С. 34–45. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/teoretiko-metodologicheskie-osnovy-nalogovogo-planirovaniya-na-urovne-hozyaystvuyuschego-subekta (дата звернення: 10.08.2019).

5. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (у редакції від 01.07.2019 р.). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення: 10.08.2019).

6. Breja S. K., Banwet D. K., Iyer K. C. Towards sustainable excellence: strategic analysis of Deming Prize winning companies. *The TQM Journal*. 2016. Vol. 28(3). P. 390–410. URL: https://doi.org/10.1108/TQM-09-2012-0070 (дата звернення: 10.08.2019).

7. Rukijkanpanich J., Pasuk P. Maintenance management for transportation process in quarry industry. *Journal of Quality in Maintenance Engineering*. 2018. Vol. 24(2). P. 185–199. URL: https://doi.org/10.1108/JQME-04-2017-0024 (дата звернення: 10.08.2019).

8. Псарева О. В. Формирование налоговой стратегии промышленного предприятия в целях повышения эффективности планирования налоговых обязательств. Управленческий учет. 2011. № 5. URL: http://www.upruchet.ru/annotations/2011/5/ (дата звернення: 10.08.2019).

9. Королева Т.Г., Овчинникова И. В. Совершенствование системы налогового планирования (на примере ОАО «Угольный разрез»). Вестник Кузбасского государственного технического университета. 2015. № 2. С. 141–147. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-sistemy-nalogovogo-planirovaniya-na-primere-oao-ugolnyy-razrez-1(дата звернення: 10.08.2019).

10. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства : Наказ Міністерства фінансів України № 635 від 27.06.2013. URL: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=382876&cat_id=293536 (дата звернення: 10.08.2019).

© О. В. Павелко

Отримано: 23 серпня 2019 р.

Прорецензовано: 28 серпня 2019 р.

Прийнято до друку: 31 серпня 2019 р.

e-mail: o.v.pavelko@nuwm.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2019-14(42)-131-137

Павелко О. В. Методологія обліку фінансових результатів основної діяльності будівельних підприємств: гносеологічний аспект. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2019. № 14(42). С. 131–137.

УДК 657.4

JEL-класифікація: M 41

Павелко Ольга Віталіївна,
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту,
Національний університет водного господарства та природокористування

МЕТОДОЛОГІЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ОСНОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ГНОСЕОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

У статті досліджено ідентифікацію сутності методології обліку. Проаналізовано еволюцію елементів методу бухгалтерського обліку. Виокремлено склад елементів методу бухгалтерського обліку у працях науковців. Розглянуто процедуру облікового моделювання. Здійснено огляд процедурного й адитивного підходів до побудови методології бухгалтерського обліку. Окреслено композитарність методу бухгалтерського обліку та доведено його адаптованість під потреби обліку фінансових результатів основної діяльності будівельних підприємств.

Ключові слова: *методологія обліку, фінансові результати, основна діяльність, будівельне підприємство, метод, елементи методу.*

Павелко Ольга Витальевна,
кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета и аудита,
Национальный университет водного хозяйства и природопользования

МЕТОДОЛОГИЯ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ: ГНОСЕОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье исследована идентификация сущности методологии учета. Проанализирована эволюция элементов метода бухгалтерского учета. Выделен состав элементов метода бухгалтерского учета в трудах ученых. Рассмотрена процедура учетного моделирования. Осуществлен обзор процедурного и аддитивного подходов к построению методологии бухгалтерского учета. Определена композитарность метода бухгалтерского учета и доказана его адаптация под нужды учета финансовых результатов основной деятельности строительных предприят ий.

Ключевые слова: *методология учета, финансовые результаты, основная деятельность, строительное предприятие, метод, элементы метода.*

Olga Pavelko,
PhD in Economics, Associate Professor at the Department of Accounting and Auditing,
National University of Water and Environmental Engineering

THE METHODOLOGY OF FINANCIAL RESULTS ACCOUNTING OF THE BUILDING ENTERPRISES MAIN ACTIVITY: AN EPISTEMOLOGICAL ASPECT

The identification of the accounting methodology essence is investigated in the article. It has been established that the methodology of accounting is mostly understood as the doctrine (science) of research methods (cognition). Methodology is a general way of knowing. The evolution of the accounting method elements is analyzed. The composition of the accounting method elements in scientific works is distinguished. It has been found that scientific researches mainly trace the eight-element approach of the accounting method components covering: documentation and inventory; estimation and calculation; accounts and double entry; balance sheet and reports. However, some scientists propose to extend the outline.

The procedure of accounting modeling is considered. It enables to make prompt decisions on changes to the business processes of a construction company, taking into account macro and micro economic factors and the synergistic link between the management subsystems and accounting itself. The methodology is based on different types of methods: philosophical, general scientific, special (private-scientific). Procedural and additive approaches to the development of accounting methodology are reviewed. Procedural and additive approaches predetermine and complement each other and can be integrated, pointing to specific accounting procedures and a set of tools with which they can be implemented. Procedural approach to the construction of accounting methodology involves the allocation of groups of basic accounting procedures: observation, measurement, classification, systematization. In the additive approach accounting methodology is considered as a set of methods (techniques).Comprehensive application of procedural and additive approaches will allow a thorough study of the accounting subject.

Method is an element of accounting methodology and the implementation of the tasks that come before the accounting system is made possible through their use. Compository of accounting method is outlined and its adaptation to the needs of financial results accounting of main activity of construction enterprises is proved.

Key words: *accounting methodology, financial results, main activity, construction company, method, elements of the method.*

Постановка проблеми. З метою ґрунтовного дослідження процесів трансформації облікового процесу основної діяльності будівельних підприємств виникає необхідність у розширенні меж традиційної теорії бухгалтерського обліку з ідентифікацією належного сучасного інструментарію як методології бухгалтерського обліку. Водночас прагнення будівельних підприємств переорієнтувати своє функціювання в умовах інституційної економіки, зокрема теорії інтересів, теорії контрактів та сталого розвитку, спонукає до окреслення нової системи обліку, для якої нині не існує достатньо обґрунтованої методології, що підтверджує актуальність нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичну основу нашого дослідження сформували праці таких учених: В. М. Жук, Т. Г. Камінська, Л. М. Кіндрацька, М. В. Корягін, А. С. Крутова, Ю. А. Кузьмінський, Н. М. Малюга, М. С. Пушкар, Л. В. Чижевська, В. Г. Швець та ін. Незважаючи на значні досягнення і напрацювання у цій сфері, питання вивчення методології обліку фінансових результатів основної діяльності будівельних підприємств залишаються недостатньо висвітленими і потребують додаткових наукових розвідок.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у висвітленні гносеологічного аспекту методології обліку фінансових результатів основної діяльності будівельних підприємств, для чого виконаємо такі завдання: дослідити сутність методології бухгалтерського обліку, окреслити композитарність методу бухгалтерського обліку та адаптувати його під потреби обліку фінансових результатів основної діяльності будівельних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на суттєві досягнення в забезпеченні стандартизації обліку і фінансової звітності, існують серйозі проблеми в частині методологічних засад обліку стану ринкового середовища в умовах сьогодення та відповідності інформаційним запитам користувачів. Становлення методологічної основи обліку, що уможливлювала б адекватність заявленої системи умовам вітчизняної економіки та водночас забезпечувала достатній рівень формалізації, є вихідним фактором в розробленні теорії бухгалтерського обліку. Ф. Ф. Бутинець слушно зазначає: «Якщо методологія є генеральним шляхом пізнання, то методи вивчають, як саме йти цим шляхом. Методи характеризують складні пізнавальні процеси, що включають набір різних прийомів дослідження» [1, с. 384]. Л.В. Чижевська вказує на те, що «…методологія включає дослідження системи бухгалтерського обліку і утворення моделей обліку, а її специфічність полягає у двоїстому характері: методологія спрямована на дослідження предмета обліку і водночас облік як наука використовує загальну методологію науки» [2, с. 80–81]. Методологію обліку формують методи обліку, методологічні інструменти, прийоми, які в сукупності є основою для групування, систематизації, трансформації облікових даних в економічну інформацію, адаптовану для прийняття адекватних рішень. Визначення методології обліку вітчизняними науковцями представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Методологія бухгалтерського обліку: ідентифікація сутності

№ з/п	Визначення сутності методології бухгалтерського обліку	Л.М. Кіндрацька [4, с. 90]	М.С. Пушкар [5, с. 341]	Ю.А. Кузьмінський [6, с. 59]	Н.М. Малюга [7, с. 91]	Т.А. Гоголь [8, с. 90]	Т.А. Бутинець [9, с. 478]	В.В. Сопко [10, с. 57]	Л.А. Чайковсмька [11, с. 14]
1.	Вчення про методи пізнання, до яких належить метод сукупності чотирьох пар; методичні прийоми; методики.			+					
2.	Всеохопне знання про понятійний аппарат бухгалтерського обліку, концепцію, внутрішню побудову, етапи становлення та розвитку.		+						
3.	Об'єднання принципів, інструментів, процедур, що надалі формують основу конкретних облікових методик.	+							

Продовження таблиці 1

4.	Учення про методи наукового дослідження, знання всієї сукупності прийомів і засобів теоретичного пізнання господарських явищ і процесів, виявлення їх властивостей, що становлять предмет бухгалтерського обліку.				+				
5.	Дослідження системи бухгалтерського обліку за допомогою комплексу методів і засобів, встановлення принципів і способів організації побудови теоретичної та практичної діяльності, встановлення внутрішньої впорядкованості окремих елементів системи бухгалтерського обліку, узгоджених і впорядкованих між собою в часі та просторі.					+			
6.	Складна, динамічна, цілісна система способів і прийомів різних рівнів								+
7.	Наука про методи наукового дослідження, тобто знання всієї сукупності прийомів і засобів теоретичного пізнання господарських явищ – об'єктів бухгалтерського обліку з погляду їх законності, доцільності і достовірності.						+		
8.	Сукупність прийомів, за якими впізнають об'єкт. Їхня сутність: документування, інвентаризація, оцінювання, калькулювання, рахунок, двоїсте (подвійне, балансове) узагальнення стану господарських фактів, двоїсте (подвійне) відбиття зміни господарських фактів у системі рахунків і звітність.							+	

Відтак під методологією обліку дослідники переважно розуміють вчення (науку) про методи дослідження (пізнання). Н. М. Малюга констатує, що методологія конкретизується до певної методики (порядку використання методів) і техніки дій (прийомів) і є важливим інструментом регулювання економіки на всіх рівнях [3, с. 478].

М. С. Пушкар методологію обліку трактує більш широко – це «принципи й правила отримання, обробки, фіксації та передавання інформації, правил оцінки, ведення рахунків, критеріїв розмежування основних засобів та малоцінних і швидкозношуваних предметів, порядку нарахування амортизації і зносу, порядку обліку ремонтів, оцінки запасів та готової продукції, списання витрат майбутніх періодів, порядку визначення обсягу реалізації продукції, порядку обліку та розподілу комплексних витрат і включення їх у собівартість, порядку утворення статутного фонду, фондів спеціального призначення та інших питань» [5, с. 146].

В енциклопедіях та словниках під методологією розуміють учення про структуру, логічну організацію, методи та засоби діяльності [12, с. 795]; систему принципів і способів організації та побудови теоретичної і практичної діяльності, а також вчення про цю систему [13, с. 365]; принципи побудови методів, їх наукове узагальнення [14].

Традиційно у складі підходів до побудови методології виокремлюють процедурний (виділяють групи облікових процедур) та адитивний (методологію розглядають як сукупність способів, суму елементів методу обліку) підходи. Процедурний підхід, засновником якого вважається О. П. Рудановський, передбачає такі процеси: реєстрація, систематизація, координація, оцінка (О. П. Рудановський [15, с. 465-467]); спостереження, реєстрація, групування, зведення, аналіз та передача даних (М. С. Пушкар [16, с. 39]); спостереження, збір, ідентифікація, оцінка, класифікація, опрацювання, передача інформації (М. І. Кутер [17, с. 36]); реєстрація, групування, інтерпретація даних (В. Ф. Палій, Я. В. Соколов [18, с. 47]); спостереження, вимірювання, реєстрація, групування й узагальнення фактів господарської діяльності (Є. В. Мних [19, с. 360]); спостереження, вимірювання, реєстрація, класифікація, узагальнення (В. Г. Швець [20, с. 49]).

Розбудова методології обліку за адитивним підходом розпочалася з 1938 р., коли А.М. Лозинський виділив подвійний запис як єдиний елемент методу бухгалтерського обліку. Надалі вчені поступово додавали інші елементи (табл. 2).

Таблиця 2

Еволюція елементів методу бухгалтерського обліку в 1938–1962 рр.*

№ з/п	Автор	Рік	Елементи методу бухгалтерського обліку							
			подвійний запис	документування	рахунки	баланс	оцінка	калькулювання	інвентаризація	звітність
1.	А. М. Лозинський	1938	+							
2.	П. Н.Василенко	1942	+	+	+	+				
3.	А. А. Афанасьєв	1952	+	+	+	+	+	+		
4.	Н. В. Дембінський	1957	+	+	+	+	+	+	+	
5.	П. Н. Василенко	1959	+	+	+	+	+	+	+	+
6.	А. Л. Бикова	1962	+	+	+	+	+	+	+	+

*Складено за даними: [21; 22].

Нині у дослідженнях науковців простежуємо переважно восьмиелементний підхід висвітлення складових методу бухгалтерського обліку. Хоча окремі вчені пропонують розширити окреслений набір. Так, О. М. Петрук переконливо стверджує, що план рахунків також являє собою елемент методу бухгалтерського обліку [23]. П. В. Мезенцев наполягає на тому, що елементами методу бухгалтерського обліку є лише подвійний запис, рахунки і баланс [24, с. 51-52].

У своїй праці Н.М. Малюга, ґрунтовно дослідивши елементи методу бухгалтерського обліку, підкреслює розбіжності у трактуваннях складових методу бухгалтерського обліку (табл. 3).

Таблиця 3

Склад елементів методу бухгалтерського обліку у працях науковців*

№ з/п	Автор	Елементи методу бухгалтерського обліку								
		подвійний запис	документування	рахунки	баланс	оцінка	калькулювання	інвентаризація	звітність	узагальнення підсумків бухгалтерських записів
1.	М. І. Баканов	+	+	+	+	-	+	+	+	-
2.	Г. В. Ващинський	+	+	+	+	+	+	+	-	+
3.	М. І. Кутер, Т. С. Мітюшкін	+	+	+	+	+	-	+	-	-
4.	А. А. Афанасьєв	+	+	+	+	+	+	-	-	-
5.	П. П. Німчинов, С. К. Татур, М. Д. Цемко	+	+	+	+	-	-	+	-	-
6.	С. О. Щенков	+	-	-	+	-	-	-	-	-
7.	М. О. Браун, П. В. Мезенцев, А. К. Фараджев	+	-	+	+	-	-	-	-	-
8.	Н. А. Леонтьєв	+	-	+	+	-	-	-	-	-

*Складено за даними: [25; 26].

А. С. Крутова переконана, що аналіз та моделювання також є складовими методу бухгалтерського обліку [26, с. 214]. Д.І. Пільменштейн наголошує на необхідності врахування моделюванння, з чим не погоджуються В. Ф. Палій та Я. В. Соколов, котрі пропонують трактувати моделювання як «…новий етап розвитку науки про бухгалтерський облік, новий ступінь узагальнення, що дозволяє глибше і краще осмислити вже відомі в обліку методи». Цієї ж позиції дотримується Т. Г. Камінська [27, с. 368].

У більш новій своїй праці проф. Я. В. Соколов [28, с. 127] зазначає, що моделювання – це метод бухгалтерського обліку, який дозволяє вивчати факти господарського життя та господарські процеси не безпосередньо, а через спеціально створені їх образи та описи – символи, тобто вважає необхідним розширити перелік складових бухгалтерського обліку моделюванням. Проф. О. А. Лаговська, погоджуючись із Я. В. Соколовим, зауважує: «Облікове моделювання покликане змоделювати функційні та динамічні характеристики об’єктів управління, що є основою для прогнозування їх стану та змін у майбутньому» [29, с. 265]. Така ж позиція простежується у праці М.В. Кужельного. Процедуру облікового моделювання за О. А. Лаговською наведено на рис. 1.

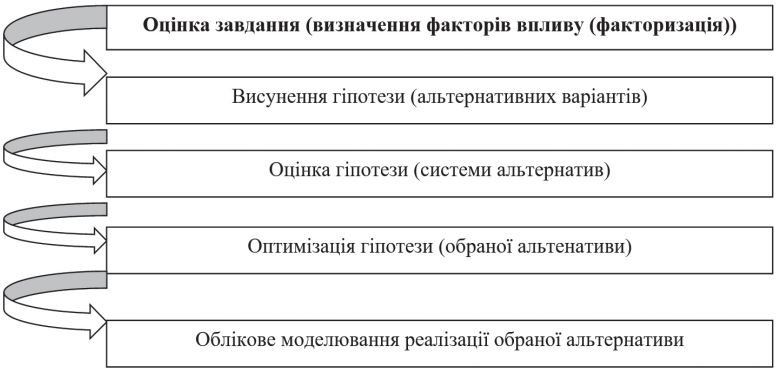


Рис. 1. Процедура облікового моделювання за О.А. Лаговською*

*Складено за даними: [29, с. 268].

В. М. Жук констатує, що «…моделювання у бухгалтерському обліку – це комплексне застосування його методів і наукових підходів не тільки для відображення господарських процесів і явищ (через специфічно створені символи і описи), а і для стимулювання бажаного розвитку бухгалтерського обліку, його сприйняття як важливого соціально-економічного інституту» [30, с. 269]. Моделювання алгоритму вирішення завдань бухгалтерського обліку представлено так: інтерпретація МСФЗ (Рада з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, Комітет з інтерпретації МСФЗ), Методичні рекомендації Міністерства фінансів України, інших галузевих міністерств та відомств, методики. На думку науковця, векторами майбутнього тренду розвитку облікового моделювання в межах інституціональної парадигми є збагачення функцій, предмета, об'єктів, методів та інструментів обліку, що розширить його затребуваність на практиці, доведе необхідність «бухгалтерського імперіалізму» в науці; кількісне і якісне зростання суб'єктів методологічного впливу, що збагатить пропозицію і змістовність моделей.

Отже, облікове моделювання дає змогу оперативно ухвалити рішення щодо внесення змін до бізнес-процесів будівельного підприємства, зважаючи на макро- та міркоекономічні важелі й ураховуючи синергетичний зв'язок між підсистемами управління й власне бухгалтерським обліком.

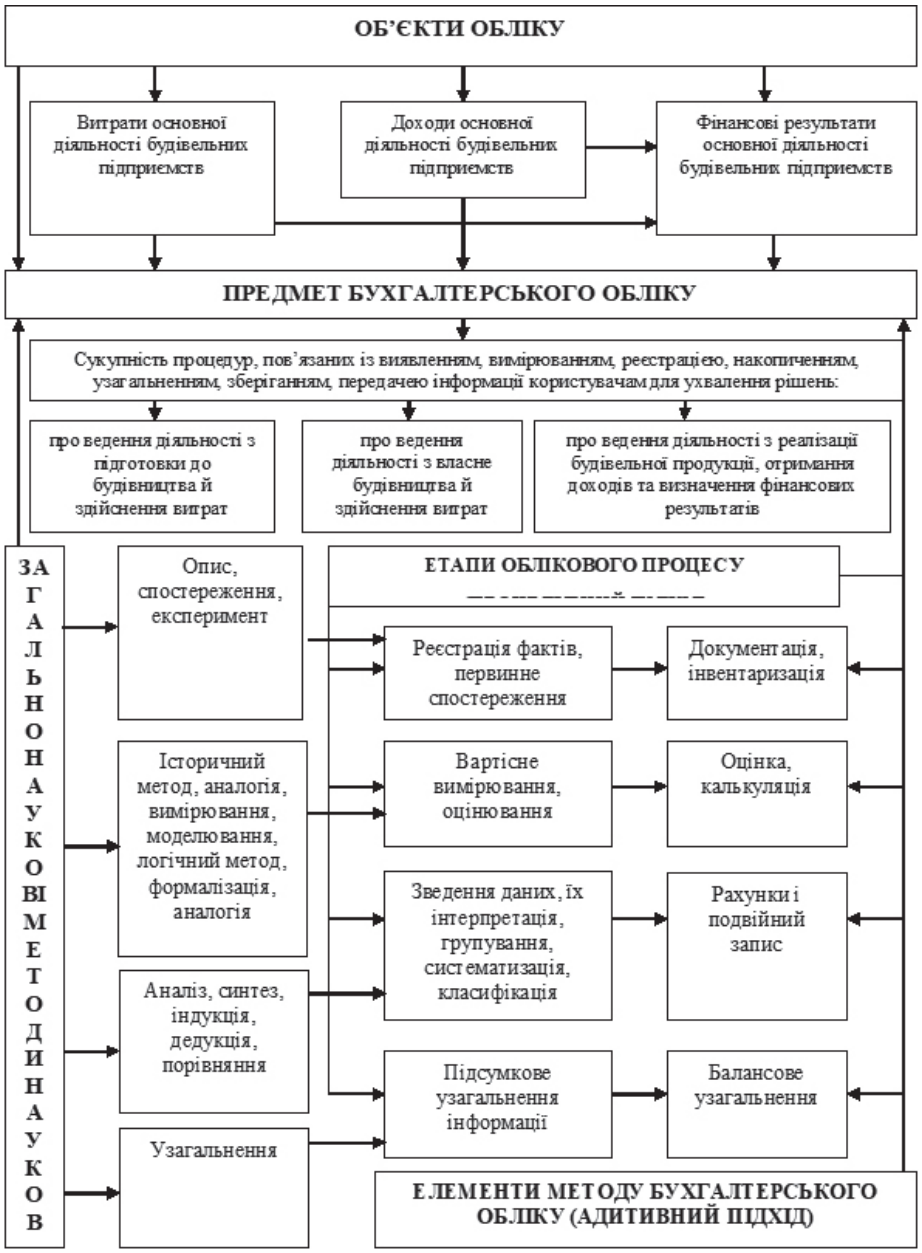


Рис. 2. Композитарність методу бухгалтерського обліку та його адаптованість під потреби обліку фінансових результатів основної діяльності будівельних підприємств*

*Авторська розробка на основі: [32, с. 61; 33, с. 71].

Водночас уможливлюється моделювання фінансових результатів від реалізації обраної альтернативи. Облікове моделювання спрямоване на обрання таких методологічних рішень, які дадуть змогу виокремити те загальне, що характерне для різноманітних варіантів, сформувати методичні прийоми, які нададуть можливість застосовувати моделювання з метою раціонального розподілу показників в первинних документах, регістрах обліку, формалізації облікових завдань, прогнозуванні, використанні відповідних адекватних моделей.

Методологія ґрунтується на різних видах методів: філософських, загальнонаукових, спеціальних (приватно-наукових). Тріаду таких методів бухгалтерського обліку запропоновано в праці О. А. Лаговської [29, с. 266]. Ю. А. Кузьмінський метод бухгалтерського обліку тлумачить як «…послідовне застосування пар методів: документації та інвентаризації, оцінки та калькуляції, рахунків та подвійного запису, балансу і звітності для моделювання предмета і відображення інформації про нього» [31, с. 9]. Натомість проф. Ф. Ф. Бутинець стверджує, що «…метод науки – це не те, що встановлено, а процес, що відбувається постійно, відвернений від суспільних явищ. А тому науковий метод, подібно самій науці, не піддається визначенню...» [1, с. 384].

Метод як «шлях до чого небудь», спосіб досягнення, сукупність пізнавальних операцій, дій, процедур, правил, прийомів, норм пізнання, спрямовується на пошук істини, спонукає рух до поставленої мети та направлений на вирішення конкретних завдань і досягнення бажаних результатів. Методи є елементами методології бухгалтерського обліку і водночас реалізація завдань, які постають перед системою бухгалтерського обліку й уможливлюються шляхом їх використання. Композитарність методу бухгалтерського обліку та його адаптованість під потреби обліку фінансових результатів основної діяльності будівельних підприємств зображено на рис. 2.

Висновки. Отже, окреслені процедурний та адитивний підходи зумовлюють та доповнюють один одного, можуть інтегруватися, вказуючи на конкретні облікові процедури та набір інструментів, за допомогою яких їх може бути реалізовано. Комплексне застосування процедурного та адитивного підходів уможливить ґрунтовне дослідження предмета бухгалтерського обліку, що варіюється залежно від процесу, який відбувається в конкретний період на будівельному підприємстві (підготовка до будівництва, власне будівництво, реалізація будівельної продукції) і вливає на ефективність прийняття управлінських рішень. Виважені управлінські рішення в системі менеджменту базуються на інформації про фінансовий стан будівельного підприємства, структуру його майна, джерела утворення, вираженій з використанням такого елементу методу бухгалтерського обліку, як оцінка. Методи бухгалтерського обліку (спеціальні, специфічні, приватно-наукові, ті, що сформовані в середовищі бухгалтерського обліку) як система складних багаторівневих зв'язків забезпечують розвиток інструментарію, за допомогою якого досліджуються об'єкти обліку.

Подальшим напрямом наукових розвідок з цього питання буде детальне вивчення елементів методу бухгалтерського обліку, що впливають на методологію обліку фінансових результатів.

Література:

1. Бутинець, Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підруч. Житомирський держ. технолог. ун-тет. Житомир: ЖІТІ, 2003. 440 с.

2. Чижевская Л. В. Теория, практика и методология бухгалтерского учета: последствия взаимовлияния и тенденции взаимодействия. *Развитие бухгалтерского учета и контроля в контексте европейской интеграции: монограф.* Житомир, Краматорск: Рута, 2005. С. 78–100.

3. Малюга Н. М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку. Житомир: ЖДТУ», 2005. 548 с.

4. Кіндрацька Л. М. Управлінський аспект бухгалтерського обліку в Україні: *Тези доповідей наук.-практ. конф. «Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства».* 2007. 90 с.

5. Пушкар М. С. Філософія обліку: монографія. Тернопіль : Карт-бланш, 2002. 156 с.

6. Кузьминський Ю. А. Методологія бухгалтерського обліку в контексті реформування. *Фінанси України.* 2006. № 8. С. 59.

7. Малюга Н. М. Наукові дослідження в бухгалтерському обліку: навч. посібник. Житомир : ПП «Рута», 2003. 476 с.

8. Гоголь Т. А. Методологія бухгалтерського обліку як напрямок наукових досліджень в інноваційній економіці. *Галузева, міжгалузева та регіональна економіка. Вчені записки.* 2010. № 14. С. 84–91.

9. Бутинець Т. А. Документування господарських фактів: теорія, методологія, комп'ютеризація. Житомир: ЖІТІ, 1999. 412 с.

10. Сопко В. С. Бухгалтерський облік: Навч. посібник. 3-тє вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2000. 578 с.

11. Чайковская Л. А. Современные концепции бухгалтерского учета (теория и методология): автореферат дис. на соискание науч. степени д-ра. экон. наук: 08.00.12 / Л. А. Чайковская. М., 2007. 46 с.

12. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров. М: Сов. энциклопедия, 1982. 1600 с.

13. Философский энциклопедический словарь / гл. ред. Л. Ф. Ильичев, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалев, В. Г. Панок. : Сов. энциклопедия, 1983. 840 с

14. Державне управління та державна служба: словник-довідник. Уклад. О.Ю. Оболенський. К: КНЕУ, 2005. 480 с.

15. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебн. пособие для вузов. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. 638 с/

16. Пушкар М. С. тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти): монографія. Тернопіль: Економічна думка, 1999. 422 с.

17. Кутер М. И. Теория и принципы бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2000. 544 с.

18. Палий В. Ф. АСУ и проблемы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 1981. 224 с.

19. Мних Є. До питання визначення методологічних рівнів економічного аналізу. *Економічний аналіз.* 2010. Вип. 6. С. 360–362.

20. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підруч. К.: Знання, 2008. 535 с.

21. Лозинский А.И. Курс теории балансового учета в связи с промышленным, сельскохозяйственным и торговым учетом. М.: Союзоргучет, 1938. 591 с.

22. Корягін М. В. Побудова методології бухгалтерського обліку. *Економіка та держава.* 2018. № 11. С. 27–32.

23. Петрук О. М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку: [монографія]. Житомир : Рута, 2006. 420 с.

24. Мезенцев П. В. Лекция по теории бухгалтерского учета. М.: Госторгиздат, 1956. 247 с.

25. Малюга Н. М. Наукові дослідження в бухгалтерському: навч.пос. Житомир: «ЖДТУ», 2003. 476 с.

26. Крутова А. С. Метод бухгалтерського обліку в умовах інформаційного суспільства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг.* 2009. Вип. 1(1). С. 206–217.

27. Камінська Т. Методологія бухгалтерського обліку та контролю як їх гносеологічний базис. *Актуальні проблеми економіки.* 2015. № 8 (170). С. 360–371.

28. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2000. 496 с.

29. Лаговська О. А. Метод бухгалтерського обліку: зміст та структура елементів. *Науковий вісник. Серія: Економіка.* Ужгород, 2011. Вип. 32. С. 264–269.

30. Жук В. М. Розвиток теорії бухгалтерського обліку: інституціональний аспект: монографія. К.: ННЦ «ІАЕ», 2018. 408 с.

31. Кузьмінський Ю. А. Що таке система бухгалтерського обліку? *Бухгалтерський облік і аудит.* 2006. № 6. С. 8–11.

32. Проданчук М. А. Методи бухгалтерського обліку в інформаційному забезпеченні менеджменту. *Економіка АПК.* 2013. № 12. С. 55–62.

33. Гончаренко О. О. Елементи методу бухгалтерського обліку: особливості застосування у діяльності небанківських фінансово-кредитних установ. *Причорноморські економічні студії.* 2018. Вип. 31. С. 170–175.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Деркач Тетяна Вадимівна
ТЕНДЕНЦІЇ ПРОСТОРОВО-ЧАСОВИХ ЗМІН МІЖНАРОДНИХ РЕЗЕРВІВ КРАЇН СВІТУ 4

Разумова Ганна Вікторівна
ПРОГНОСТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПЛАНУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ДІЙ, СПРЯМОВАНИХ НА ЗМІНИ В РЕГУЛЯТОРНІЙ ПОЛІТИЦІ 11

Рибицька Ольга Мар'янівна, Бублик Мирослава Іванівна, Карп'як Анастасія Орестівна
ПРОБЛЕМИ РЕЙТИНГОВОГО ПОЗИЦІЮВАННЯ ЯК ФАКТОРУ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН 15

Семеног Андрій Юрійович
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВИХ ПЛАТФОРМ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ 21

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

Боровик Марина Вікторівна
ЗАСТОСУВАННЯ МЕРЕЖЕВОЦЕНТРИЧНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ 28

Гнатишин Людмила Богданівна
ДІАГНОСТИКА ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ 33

Корж Наталія Володимирівна
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ ІННОВАЦІЯМИ В ТОРГІВЛІ. МЕРЕЖЕВИЙ ПІДХІД 38

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Хомюк Наталія Леонідівна, Грицюк Петро Михайлович
АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ 45

Ящишина Ірина Володимирівна
РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ СМАРТ-ТУРИЗМУ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА 54

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

Береславська Олена Іванівна
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВ 61

Дем'янчук Ольга Іванівна
ЕКОНОМІЧНІ КРИТЕРІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ОДИНИЦЬ УКРАЇНИ 67

Жогіна Олена Володимирівна
ТЕОРЕТИЗАЦІЯ СУТНОСТІ БЮДЖЕТУВАННЯ ВІЙСЬКОВИХ ВИТРАТ 84

Мартиненко Валентина Віталіївна
ШЛЯХИ ПОКРИТТЯ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ВЛАСНИМИ ДОХОДАМИ ПРИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ 90

Маршалок Тарас Ярославович
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ТА ФІСКАЛЬНЕ СЕРЕДОВИЩЕ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСБАЛАНСІВ 97

Спасів Наталія Ярославівна
ПРАГМАТИЗМ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ 110

Шулюк Богдана Степанівна
ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА 119

ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Осадча Ольга Олексіївна
ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ ТА ПОДАТКОВА ОПТИМІЗАЦІЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 125

Павелко Ольга Віталіївна
МЕТОДОЛОГІЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ОСНОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ГНОСЕОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ 131

CONTENT

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY

Tetiana Derkach
MODERN TENDENCIES OF SPATIAL-TEMPORARY CHANGES IN THE INTERNATIONAL RESERVES OF THE COUNTRIES OF THE WORLD 4

Hanna Razumova
FORECASTING APPROACH TO PLANNING OF MANAGEMENT ACTIONS AIMED ON CHANGES IN REGULATORY POLICY 11

Olga Rybytska, Myroslava Bublyk, Anastasiya Karpyak
RATING POSITIONS AS AN INFLUENCE FACTOR ON COMPETITIVENESS OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN THE CONDITIONS OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS 15

Andrii Semenog
CONCEPTUAL BASIS FOR DIGITAL PLATFORMS DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF DIGITAL ECONOMY FORMATION 21

ECONOMICS, MANAGEMENT OF SECTORS AND ENTERPRISES

Maryna Borovyk
APPLICATION OF THE NETWORK-CENTER APPROACH IN THE MANAGEMENT OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS 28

Liudmyla Hnatyshyn
DIAGNOSTICS OF THE ADDED VALUE OF PRODUCTS OF FARMING ENTERPRISES 33

Nataliia Korzh
STRATEGIC MANAGEMENT OF ORGANIZATIONAL INNOVATION IN TRADE. NETWORK APPROACH 38

LABOR ECONOMICS AND REGIONAL ECONOMY

Nataliia Khomiuk, Petro Hrytsiuk
ANALYSIS OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES' ECONOMIC ACTIVITIES EFFECTIVENESS IN THE REGIONS OF UKRAINE 45

Iryna Yashchyshyna
REALIZATION OF THE SMART TOURISM CONCEPT: WORLD EXPERIENCE AND DOMESTIC PRACTICE 54

FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT

Olena Bereslavska
THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF BANKS' CONSOLIDATION 61

Olha Demianchuk
ECONOMIC CRITERIA TO ASSURE THE IMPLEMENTATION OF BALANCED DEVELOPMENT OF THE ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL UNITS OF UKRAINE 67

Olena Zhohina
THEORIZATION OF THE BUDGETING FOR MILITARY EXPENDITURES 84

Valentyna Martynenko
WAYS TO COVER EXPENDITURES OF LOCAL BUDGETS WITH OWN REVENUES WHILE MODERNIZING FISCAL POLICY 90

Taras Marshalok
SOCIO-ECONOMIC AND FISCAL ENVIRONMENT OF UKRAINE IN CONDITIONS OF ECONOMIC IMBALANCES 97

Natalia Spasiv
PRAGMATISM OF RISK ASSESSMENTS OF LOCAL BUDGETS 110

Bohdana Shuliuk
PRINCIPLES OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP FINANCIAL MECHANISM FORMATION AND FUNCTIONING 119

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Olga Osadcha
TAX PLANNING AND TAX OPTIMIZATION IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM 125

Olga Pavelko
THE METHODOLOGY OF FINANCIAL RESULTS ACCOUNTING OF THE BUILDING ENTERPRISES MAIN ACTIVITY: AN EPISTEMOLOGICAL ASPECT 131

Наукове видання

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

Науковий журнал (щоквартальник)

№ 14(42)

Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2019. № 14(42). 140 с.

Scientific notes of Ostroh Academy National University, «Economics» series: scientific journal. Ostroh : Publishing NaUOA, september 2019. № 14(42). 140 p.

Научные записки Национального университета «Острожская академия», серия «Экономика» : научный журнал. Острог : Изд-во НаУОА, сентябрь 2019. № 14(42). 140 с.

Головний редактор *Ю. В. Шулик*

Заступник головного редактора *Л. В. Козак*

Відповідальний редактор *О. І. Дем'янчук*

Комп'ютерна верстка *Н. О. Крушинської*

Художнє оформлення обкладинки *К. О. Олексійчук*

Коректор *А. О. Самсонюк*

Коректор англомовних текстів *Р. Т. Шулик*

Формат 60x84/8. Ум. друк. арк. 16,27. Наклад 100 пр. Зам. № 53–19.
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.

Виготовлено ФОП видавець Свинарчук Р. В.
(свідоцтво РВ № 27 від 29 липня 2004 року).
Тел. (+38068) 68 35 800, e-mail: print35800@gmail.com.