

Міністерство освіти і науки України  
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

**ЕКОНОМІЧНИЙ ЧАСОПИС**  
**Східноєвропейського національного університету**  
**імені Лесі Українки**

Журнал видається з 2015 року

№ 1 (13)

Луцьк  
Вежа-Друк  
2018

#### **Редакційна колегія**

**Ліпич Л. Г.**, доктор економічних наук, професор, головний редактор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).  
**Бояр А. О.**, доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).  
**Ищук С. О.**, доктор економічних наук, професор (Інститут регіональних досліджень Національної академії наук України).  
**Карлін М. І.**, доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).  
**Крупка М. І.**, доктор економічних наук, професор (Львівський національний університет імені Івана Франка).  
**Крупка Я. Д.**, доктор економічних наук, професор (Тернопільський національний економічний університет).  
**Кіндрацька Л. М.**, доктор економічних наук, професор (Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана).  
**Кузьмін О. Є.**, доктор економічних наук, професор (Національний університет «Львівська політехніка»).  
**Левицька С. О.**, доктор економічних наук, професор (Національний університет водного господарства та природокористування).  
**Макара О. В.**, доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).  
**Павліха Н. В.**, доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).  
**Поліневич О. М.**, доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).  
**Ревчук С. К.**, доктор економічних наук, професор (Львівський національний університет імені Івана Франка).  
**Стрішенець О. М.**, доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).  
**Супрун Н. А.**, доктор економічних наук, професор (Інститут економіки та прогнозування НАН України).  
**Черчик Л. М.**, доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).  
**Шворак А. М.**, доктор економічних наук (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).  
**Andrzej Swynar**, Dr hab. (Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie).  
**Roman Patora**, Dr hab. (Społeczna Akademia Nauk w Łodzi).  
**Кулинич М. Б.**, кандидат економічних наук, доцент, відповідальний секретар (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).

#### **Рецензенти**

**Дзюблюк О. В.**, доктор економічних наук, професор (Тернопільський національний економічний університет);  
**Іванов Ю. Б.**, доктор економічних наук, професор (Харківський національний економічний університет);  
**Крикавський Є. В.**, доктор економічних наук, професор (Національний університет «Львівська політехніка»).

**Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки** : журнал / уклад.  
Е 45 Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2018. – № 1 (13). – 185 с.

У виданні «Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки» уміщено наукові статті про сучасний стан та перспективи розвитку економіки України, їхні теоретичні, методологічні й практичні аспекти.

Для науковців, аспірантів, студентів, економістів і всіх, хто цікавиться питаннями розвитку економічної системи України.

The collected papers «Economic Journal of Lesia Ukrainka Eastern European National University» publish scientific articles on the current state and prospects of economy development in Ukraine as well as on its theoretical, methodological and practical aspects.

For researchers, graduate students, economists and all those interested in the issues of economic system development in Ukraine.

*Журнал є науковим фаховим виданням України, у якому можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора чи кандидата наук (див. додаток 8 до наказу Міністерства освіти і науки України від 21.12.2015 № 1328).*

*Журнал зареєстрований у міжнародній наукометричній базі даних Index Copernicus.*

**УДК 33(062.552)**

**Економічний часопис  
Східноєвропейського  
національного  
університету  
імені Лесі Українки**



Журнал заснований у 2015 році  
Періодичність 4 рази на рік

№ 1 (13)

2018

**ЗМІСТ**

**РОЗДІЛ I. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

- Ліщук Віра, Ліщук Михайло, Московчук Алла**  
Регулювання природних монополій: теорія, механізм реалізації та сучасні тенденції.....8
- Стрішенець Олена, Галянт Сергій**  
Інституціональна економічна теорія: науково-теоретичні передумови зародження  
(німецька історична школа).....16

**РОЗДІЛ II. ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

- Фісуненко Надія**  
Оцінювання ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва .....22
- Зось-Кіор Микола**  
Удосконалення державно-управлінської практики засобами кар'єрного консалтингу .....29
- Полінкевич Оксана, Лещук Віктор**  
Оцінювання персоналу машинобудівних корпорацій України та Польщі .....36
- Кривенко Надія**  
Розвиток міжнародної економічної інтеграції.....41

### **РОЗДІЛ ІІІ. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

<b><i>Makara Oksana, Mialkovska Victoria</i></b> Innovative Enterprise Development on the Basis of Process, Social and Competent Corporate Governance .....	49
<b><i>Рудь Надія</i></b> Систематизація методичних підходів щодо оцінювання ефективності інноваційних проектів .....	55
<b><i>Платонов Артем</i></b> Концептуальні засади використання системи збалансованих показників як джерела підвищення ефективності міжнародних вантажних перевезень .....	63
<b><i>Рудик Наталія</i></b> Розвиток альтернативних напрямів бюджетування як способу маркетингового управління.....	69
<b><i>Ліпич Любов, Янковська Лариса, Хілуха Оксана, Кушнір Мирослава, Волинець Ірина</i></b> Активізація лідерського потенціалу за різних умов діяльності комунальних підприємств.....	74
<b><i>Лазарєва Олена</i></b> Інноваційний характер розвитку сучасного землеустрою.....	81
<b><i>Полінкевич Оксана</i></b> Оцінювання готовності машинобудівних підприємств до запровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні.....	87
<b><i>Mokhniuk Anna, Yushchyshyna Larysa</i></b> The Impact of Monetary and Non-Monetary Factors of Motivation on Employee Productivity .....	94

### **РОЗДІЛ ІV. РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

<b><i>Захарченко Володимир</i></b> Особливості формування й реалізації пакету економічних реформ в Україні та її регіонах .....	102
<b><i>Поліщук Віктор</i></b> Регулювання механізмів екологізації економіки за допомогою реалізації екологічного оподаткування .....	111
<b><i>Матвійчук Наталія</i></b> Загрози енергетичній безпеці України.....	118

### **РОЗДІЛ V. ГРОШІ, ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ**

<b><i>Федосенко Людмила, Іванова Татяна</i></b> Критерии внешней долговой нагрузки государства: методический аспект .....	126
<b><i>Стащук Олена</i></b> Фінансова безпека акціонерних товариств: історико-аналітичний аспект .....	134
<b><i>Проць Наталія</i></b> Кліматична безпека: сутність та необхідність фінансового забезпечення .....	142
<b><i>Карлін Микола</i></b> Проблеми й перспективи використання «зелених» фінансів територіальними громадами: світовий досвід та Україна .....	148

*Syschuk Andrii, Teteruk Olga*

Formation and Development of the European Union Monetary and Financial Mechanism  
of Anti-Crisis Regulation ..... 157

**РОЗДІЛ VI. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ, СТАТИСТИКА ТА МАТЕМАТИЧНІ  
МЕТОДИ Й ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

*Букало Надія*

Консолідація фінансової звітності: реалії та перспективи ..... 165

*Тоцька Олеся*

Аналіз доходів від магістерських освітніх програм СНУ імені Лесі Українки  
за допомогою ABC-методу ..... 173

Рецензія на монографію В. П. Звоняра «Соціальна відповідальність як соціоекономічний феномен:  
теорія та українські реалії» ..... 181

*Вимоги до матеріалів, що публікуються в науковому журналі «Економічний часопис  
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки» ..... 182*

## CONTENT

### **CHAPTER I. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT**

<i>Lishchuk Vira, Lishchuk Mykhailo, Moskovchuk Alla</i> Regulation of Natural Monopolies: Theory, Mechanism of Realization and Modern Tendencies .....	8
<i>Strishenez Olena, Sergej Galyant</i> Institutional Economic Theory: the Scientific and Theoretical Preconditions of Origin (German Historical School).....	16

### **CHAPTER II. ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT**

<i>Fisunenko Nadiia</i> Evaluation Market Investment Resources in Construction Industry.....	22
<i>Zos-Kior Mykola</i> Improvement of State-Administrative Practice by Means of Career Consulting .....	29
<i>Polinkevych Oksana, Leshchuk Victor</i> Assessment of Personnel of Machine-Building Corporations of Ukraine and Poland .....	36
<i>Kryvenko Nadiia</i> Development of International Economic Integration .....	41

### **CHAPTER III. ECONOMICS AND ENTERPRISE MANAGEMENT**

<i>Makara Oksana, Mialkovska Victoria</i> Innovative Enterprise Development on the Basis of Process, Social and Competent Corporate Governance .....	49
<i>Rud Nadija</i> Systematization of Methodical Approaches on Evaluation of Efficiency of Innovative Projects.....	55
<i>Platonov Artem</i> Conceptual Framework for Using the Balanced Scorecard as a Source of Increasing the Efficiency of International Freight Transport .....	63
<i>Rudyk Nataliia</i> Development of Alternative Areas of Budgeting as a Way of Marketing Management .....	69
<i>Lipych Lubov, Yankovska Larysa, Khilykha Oksana, Kushnir Myroalava, Volynets Iryna</i> Perspectives on Leadership in Different Conditions of Local Enterprises.....	74
<i>Lazariava Olena</i> Innovative Character of Development of Modern Organization of the Use of the Land.....	81
<i>Polinkevych Oksana</i> Head of the Department of Economics, Security and Innovation of the Enterprise of the Lesia Ukrainka Eastern European National University.....	87
<i>Mokhniuk Anna, Yushchyshyna Larysa</i> The Impact of Monetary and Non-Monetary Factors of Motivation on Employee Productivity .....	94

#### **CHAPTER IV. REGIONAL ECONOMY AND ECONOMY OF NATURAL RESOURCES**

<b><i>Zakharchenko Vladymyr</i></b>	
Features of the Formation and Implementation of a Package of Economic Reforms in Ukraine and its Regions.....	102
<b><i>Polischuk Viktor</i></b>	
Eco Taxation as Instrument of Eco Economy Regulation .....	111
<b><i>Matviichuk Nataliia</i></b>	
Threats to Energy Security in Ukraine.....	118

#### **CHAPTER V. MONEY, FINANCE AND CREDIT**

<b><i>Fedosenko Lyudmila, Ivanova Tatyana</i></b>	
Criteria of the State External Debt Load: Methodological Aspect.....	126
<b><i>Stashchuk Olena</i></b>	
Financial Security of Joint Stock Companies: Historical and Analytical Aspect.....	134
<b><i>Prots Nataliya</i></b>	
Climate Safety: the Essence and Need for Financial Support .....	142
<b><i>Karlin Mykola</i></b>	
Problems and Prospects of Using «Green» Finance by Territorial Communities: World Experience and Ukraine .....	148
<b><i>Syschuk Andrii, Teteruk Olga</i></b>	
Formation and Development of the European Union Monetary and Financial Mechanism of Anti-Crisis Regulation .....	157

#### **CHAPTER VI. ACCOUNTING, AUDITING, STATISTICS, MATHEMATICAL METHODS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS**

<b><i>Bukalo Nadiya</i></b>	
Consolidation of Financial Reporting: Realities and Prospects .....	165
<b><i>Totska Olesia</i></b>	
Analysis of Earnings From the Master's Educational Programs of Lesya Ukrainka Eastern European National University Using the ABC-Method .....	173
Review of the Monograph V. P. Zvonar «Social Responsibility as a Socioeconomic Phenomenon: Theory and Ukrainian Reality» .....	181
<b><i>Requirements to the Completion of the Articles to the Collection of Journal «Economic journal of Lesia Ukrainka Eastern European National University».....</i></b>	<b>182</b>

# РОЗДІЛ I

## *Економічна теорія та історія економічної думки*

УДК 338.46:658.15

**Віра Ліщук,**

кандидат економічних наук, доцент кафедри аналітичної економіки та природокористування,  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки,  
E-mail: lishchuk.vira@gmail.com

**Михайло Ліщук,**

кандидат сільськогосподарських наук,  
доцент кафедри туризму та цивільної безпеки,  
Луцький національний технічний університет;  
E-mail: lishchuk.vira@gmail.com

**Алла Московчук,**

кандидат економічних наук,  
доцент, декан факультету обліку та фінансів,  
Луцький національний технічний університет  
E-mail: lishchuk.vira@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-8-16>

### **Регулювання природних монополій: теорія, механізм реалізації та сучасні тенденції**

У статті здійснено аналіз сутності та причин виникнення природної монополії. Визначено основні сфери діяльності природних монополістів. Узагальнено принципи регулювання ринків, суб'єктами яких є природні монополісти, та методи регулювання енергетичного сектору ЄС. Систематизовано напрями регуляторних змін в енергетичній сфері України.

**Ключові слова:** природна монополія, принципи й методи регулювання, демонополізація, енергетичний сектор, регуляторні зміни.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Рушійним чинником ринкової економіки є конкуренція, сутність якої зазнала змін. Зокрема, її розглядають як елемент ринкової структури, що визначає форму конкурентних відносин. Сучасні ринки, зазвичай, характеризуються недосконалою конкуренцією, а в окремих випадках може виникнути чиста монополія, різновидом якої є природна.

Наслідки монополізму бувають неоднозначними. Здебільшого функціонування підприємств-монополістів спричиняє втрати як суспільству, так і споживачам, тому їхня діяльність регулюється державою. З іншого боку, природні монополії виникають унаслідок дії об'єктивних факторів, а їх функціонування може мати позитивні наслідки для споживачів. Тому держава, по-перше, має визначити ті сфери діяльності природних монополій, що потребують стимулювання конкуренції, а, по-друге, розробити такі форми їх регулювання, які забезпечуватимуть більш ефективне створення благ.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Сутності та механізм регулювання природних монополій розглянуто в працях як вітчизняних (В. Д. Базилевич, Г. М. Філюк [1, с. 11], В. В. Венгер [2, с. 65], Ю. І. Стадницький [3, с. 4]), так і зарубіжних (Дорен П. Ван, Дж. Стігліц, Баумоль У., Ж. Лафонт, Гел Р. Веріан [4, с. 375], Кемпбелл Р. Макконнелл і Брю Л. Стенлі [5, с. 107], Роберт Піндайк С., Деніел



Л. Рубінфелд [6, с. 321]) науковців. Проте виникає необхідність систематизації принципів, підходів, світового досвіду регулювання природних монополій та процесів демонополізації в Україні.

**Мета дослідження** – узагальнити основні методи й інструменти сучасної політики регулювання природних монополій у світі та Україні. Відповідно до мети виконували такі основні **завдання**: визначення сутності й причин появи природних монополій; характеристика принципів регулювання природних монополій енергетичної сфери Європейського Співтовариства та систематизація основних напрямів регуляторної політики енергетичного сектору України.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** За даними Антимонопольного комітету України, станом на 31.11.2017 р. в Україні діяло 2513 суб'єктів природних монополій – загальнодержавних, територіальних на рівні області чи декількох областей і локальних у межах окремої області. Найбільш потужними та вертикально й горизонтально інтегрованими є газовий сектор та електроенергетика. Так, у газовому секторі нараховується 45 суб'єктів із розподілу природного, нафтового газу та газу (метану) вугільних родовищ; два – зі зберігання природного газу, газу (метану) вугільних родовищ (у тому числі 1 в АРК) і 2 – із транспортування природного, нафтового газу й газу (метану) вугільних родовищ (у тому числі й у АРК) [7].

В економічній теорії інфраструктурні мережі, зазвичай, вважаються природними монополіями (електричні, газо- та нафтотранспортні). Це зазначено і в європейському законодавстві.

Теорія природної монополії починається в 1848 р. Її відмінність від штучної досліджував Джон Стюарт Мілль, який уважав, що природна монополія – об'єктивний результат розвитку ринку в деяких сферах економіки, що не залежить від зусиль держави. Штучна монополія створюється державою й закріплюється законодавчими актами, а не законами ринку [8].

Основні погляди економістів на сутність природних монополій, які дають змогу визначити причини їх появи, відображено в табл. 1.

Таблиця 1

#### Поняття «природна монополія»

Автор	Тлумачення
Базилевич В. Д., Филюк Г. М.	Природні монополії виникають у сферах економіки, які характеризуються економією від масштабів виробництва, що зростає
Венгер В. В.	Результативність діяльності природних монополій зумовлена ефектом природного масштабу, який дає змогу монополісту забезпечувати благами всю місткість ринку.
Стадницький Ю. І.	Природна монополія – вид господарської діяльності, що за наявного рівня НТП, цін ресурсів і попиту характеризується істотним ефектом масштабу й функціонує лише за умови законодавчого захисту від конкуренції
Веріан Гел Р.	Природна монополія – це ситуація, коли існують великі постійні витрати та малі граничні витрати
Макконнелл Кемпбелл Р. і Брю Стенлі Л.	Природна монополія – це галузь, у якій економія зумовлена зростанням масштабу виробництва та конкуренція недопустима
Піндайк Роберт С., Рубінфелд Деніел Л.	Фірма є природним монополістом, якщо вона має економію на масштабах (спадні середні та граничні витрати) упродовж усього циклу виробництва

*Сформовано на основі джерел [1–6].*

Закон України «Про природні монополії» визначає її як стан ринку благ, за якого задоволення попиту є більш ефективним за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва (у зв'язку із суттєвим зменшенням витрат на одиницю продукції в разі збільшення обсягів виробництва), а блага, що виробляються, не мають близьких замінників [9].

Отже, причинами виникнення природних монополій є технологічні особливості, які пов'язані зі значними капітальними вкладеннями; великий позитивний ефект масштабу, за якого зниження середніх витрат можливе лише за великих обсягів продукції; відсутність близьких замінників товару, що обмежує вибір споживачів; неприпустимість конкуренції, тобто її не вигідність споживачам і наявність законодавчого захисту від конкуренції.

Процес регулювання природних монополій потрібно розглядати як на рівні демонополізації окремих напрямів діяльності, так і на рівні регулювання ціноутворення та якості надання послуг.

Україна є членом Енергетичного співтовариства, заснованого у 2006 р. з метою побудови єдиного європейського енергетичного простору з уніфікованими й транспарентними правилами ринку як серед країн-членів, так і між країнами-сусідами. Відповідно до договору Європейського енергетичного товариства країни-члени зобов'язуються сформувати ринкові відносини у видах економічної діяльності, які відповідають природній монополії, та розробити спільні правила внутрішнього ринку електроенергії й газу [9, 10].

Основні базові принципи регулювання ринків, суб'єктами яких є підприємства природних монополій, відображено на рис. 1.



Рис. 1. Принципи регулювання природних монополій

Сформовано на основі джерела [11].

1. Ділення (юридичне, організаційне та адміністративне) – відокремлення від вертикально інтегрованих компаній підприємств із магістрального й розподільного транспортування газу та електроенергії з обов'язковим запровадженням окремого бухгалтерського обліку.

2. Недискримінаційний доступ до мереж – прозора тарифна система, що покриває всі економічно обґрунтовані витрати.

3. Публічно-суспільне усвідомлення й сприйняття діяльності природних монополій. Прозорість тарифної системи, що стимулює інвестування в розвиток виробничих потужностей.

4. Незалежність регуляторного органу, щодо створення об'єктивних і прозорих правил гри на ринку, проведення обов'язкового моніторингу діяльності природних монополій та оприлюднення його результатів, прогнозування потреб енергетичних ресурсів.

5. Заборона перехресного субсидування й державне втручання в межах, що не завдають шкоди іншим учасникам ринку.

Тривалий час законодавство європейських країн і ЄС загалом не обмежувало природну монополію та створювало захист від доступу на ринок інших суб'єктів. Лише наприкінці 90-х рр. ХХ ст. ситуація почала змінюватися. Так, у ЄС процес лібералізації електроенергетичної (від 1996 р.) і газової (від 1998 р.) галузей тривав близько 10 років, що дало змогу реформувати такі ринки.

У різних країнах світу регулювання діяльності суб'єктів природних монополій здійснюється по-різному. Зокрема, у США регульованими залишаються такі галузі природних монополій, як залізничний, авіаційний транспорт; паливно-енергетичні виробництва (газопостачання, виробництво електроенергії); надання багатьох видів комунальних послуг. Держава регулює рівень цін, обсяги послуг, межі ринків збуту, вимоги до якості вироблених послуг, забезпечення доступу до інфраструктури суб'єкта природної монополії [12, с. 78].

У країнах Західної Європи, зокрема ФРН, у регулюванні діяльності природних монополій намагаються визначити баланс між захистом суб'єктів природних монополій від конкуренції й загальнодержавними інтересами. Підходи, які використовує Європейська комісія, ураховують такі фактори:

– в економіці не повинно бути видів діяльності, що є захищеними від конкуренції завдяки своїй природі (усі такі ринки потребують лібералізації);

– кожна країна ЄС самостійно визначає послуги природних монополістів, які потребують обмеження конкуренції;

– захист від конкуренції повинен бути адекватним, тобто державне регулювання – це, по суті, надання гарантій, необхідних для виконання суб'єктами природних монополій їхніх завдань;

– законодавством ЄС не унормується форма власності (державна чи приватна) підприємств, які є суб'єктами природних монополій. У країнах ЄС намагалися визначити оптимальну кількість підприємств, що мають перебувати в державній власності [13].

Процес лібералізації в окремих країнах ЄС, які регулювала Європейська комісія, відбувався в напрямках надання гарантії вільної торгівлі й забезпечення послуг у межах ЄС, допуску зовнішніх конкурентів на ринки, що раніше належали державним монополіям (зокрема телефонні та поштові послуги, енергетика й транспорт). Лібералізація поширювалася на сфери телекомунікацій, частково – на сферу поштових послуг, енергетики та транспорту. Хоча європейське законодавство не вимагає приватизації державних природних монополій, проте вона може відбуватися для забезпечення доступу до ринку капіталів і залучення приватних інвесторів.

У країнах Західної Європи держава може обмежувати діяльність суб'єктів природних монополій для забезпечення загальних соціальних потреб, а також гарантувати забезпечення основних суспільних потреб, обмежуючи діяльність природних монополій, проте не регулювати діяльність ефективних приватних підприємств-монополістів [14].

Договором про Енергетичну хартію (1994 р.) та директивами про електроенергетику й газ передбачено основні принципи діяльності енергетичного ринку в Європейському Союзі. Відповідно до них країни-члени ЄС відкрили для конкуренції близько 65 % електроенергетичного й 80 % газового ринку.

До повного відкриття ринків для конкуренції для суб'єктів, котрі займаються діяльністю з генерації електроенергії/газу, передачі та розподілу електроенергії/газу, розроблено певні правила, котрі потрібно виконувати. Це, зокрема, необхідність гарантувати належний рівень безпеки й надійності мереж і постачання; надавати доступ до мереж енергопостачання; захищати соціально вразливі групи споживачів від відключення; підтримувати високі стандарти надання послуг. Суб'єкти, які виконують декілька видів ліцензованої діяльності, зобов'язані вести відокремлені рахунки. Державним законодавством не передбачено пріоритетів суб'єктам господарювання залежно від форм власності.

У світовому досвіді створення органів регулювання природних монополій використовуються три підходи (рис. 2).

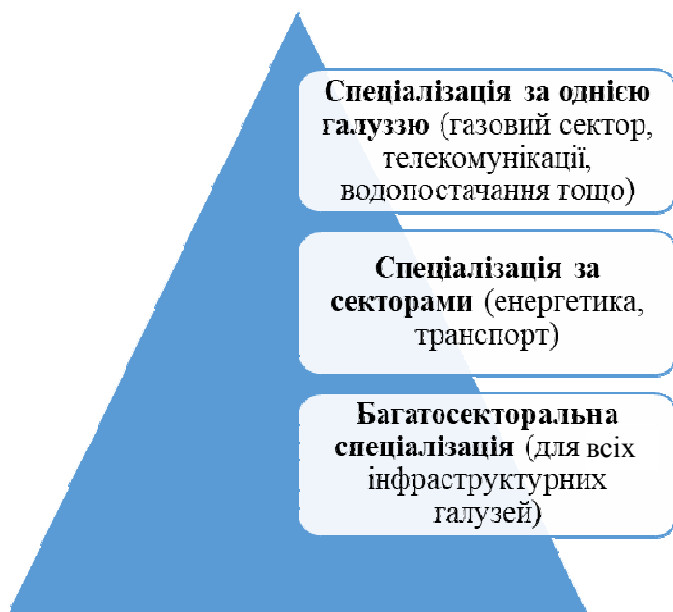


Рис. 2. Підходи до створення органів регулювання природних монополій

Так, система галузевих регулювальних органів у сферах природних монополій, приватизованих у часи правління уряду М. Тетчер, діє у Великобританії. Відповідні регуляційні агенції існують також у Китаї, Франції, Італії, Швеції, Бразилії, Австрії, Японії й багатьох інших країнах [15].

Регулювання діяльності природних монополій в Україні обмежувалося регулюванням ціноутворення без реальних ринкових перетворень. Інтегрування в європейський енергетичний ринок активізувало процес перетворення енергетичного сектору України в напрямі його демонополізації й лібералізації. Конкретні кроки в регуляторних змінах передбачають: 1) створення адекватного нормативно-правового забезпечення, що відповідає міжнародним вимогам; 2) реструктуризацію нафто-газового комплексу й 3) створення ефективного енергетичного ринку, зокрема газового.

1. У зв'язку з приєднанням України до Енергетичного співтовариства має бути посилена взаємодія з ЄС щодо розбудови єдиного внутрішнього ринку, одним з основних інструментів якого є якісна зміна ролі регуляторів енергетики. Тому прийнято Закон України «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг» (НКРЕКП) [16], яким законодавчо визначено механізм і стандарти роботи Регулятора.

До 2015 р. основним документом, який регулював функціонування ринку газу в Україні, був Закон України «Про основи функціонування ринку природного газу» (від 08.07.2010 р.). Проте його положення не відповідали вимогам третього енергетичного пакету. І у 2015 р. прийнято новий Закон України «Про ринок природного газу» [17], який ураховує європейські директиви щодо функціонування внутрішнього ринку газу. Закон вступив у силу з 1 жовтня 2015 р., тобто Україна виконала вимоги третього енергетичного пакету. Загалом його можна вважати «антимонопольним».

Частково удосконалено вторинне законодавство, що регулює відносини суб'єктів ринку природного газу, зокрема внесено зміни до Кодексу газотранспортної системи, Кодексу газорозподільних систем, Правил постачання природного газу тощо.

2. Міністерство енергетики та вугільної промисловості України й НАК «Нафтогаз України» запропонували моделі реструктуризації та демонополізації газового сектору, які мають як переваги, так і недоліки, що є спільними для них. Це: 1) визначення місця оператора зі зберігання газу й компаній із видобутку газу в структурах (чи поза ними) «Нафтогаз України» та «Укргазвидобування». Від цього залежить конкурентність ринку; 2) ризики політичного впливу Уряду на діяльність із транспортування й зберігання газу; 3) необхідність контролю за процесом реформування, що може прискорювати чи гальмувати цей процес; 4) проблемним питанням є майбутнє підземних сховищ газу, від розв'язання якого залежить результативність їхньої діяльності [18].

3. Законодавчо-нормативні та структурні зміни в енергетичному комплексі мають бути спрямовані на створення ринкового середовища. У газовому секторі України можна виділити три сегменти, які вирізняються можливістю й ступенем ринкових перетворень. Це оптовий ринок (видобуток та імпорт), ринок постачання (роздрібний) природного газу й транспортування, розподіл і зберігання газу (сектор природної монополії лише з можливостями лібералізації).

Основна проблема, не розв'язана в газовому ринку України, – це повна відсутність конкуренції в роздрібному сегменті, а також обмежена конкуренція в оптовому сегменті ринку. Така ситуація зумовлена низкою причин:

– відповідно до Положення «Про покладення спеціальних обов'язків на суб'єктів ринку природного газу для забезпечення загальносуспільних інтересів у процесі функціонування ринку природного газу» [19] запроваджено адміністративне обмеження ціни, яке охоплює 60 % ринку;

– ринкова ціна перевищує регульовану більше ніж на 40 %, що є бар'єром для нових постачальників і, як наслідок, відсутня конкуренція;

– не відбулося фактичного розмежування роздрібних постачальників та операторів газорозподільчої мережі, близько 80 % ринку належить групі з проблемною репутацією;

– субсидії охоплюють 50 % домогосподарств і, по суті, не стимулюють енергозбереження та енергоефективність [20].

Політика ціноутворення як складник реформування енергетичних ринків впливає на процес інвестування в енергетичній галузі й створює стимули для посилення конкуренції та, як наслідок, підвищення ефективності діяльності енергетичних систем. Ціна на газ має відповідати як його реальним витратам, так і умовам попиту й пропозиції на ринку. У випадку відсутності ефективного ринку залишається розрахунковий спосіб, виходячи з ціни газу на більш ліквідних хабах. Тому в Постанові Кабміну України № 315 від 27 квітня 2016 р. «Про внесення змін до Постанови Кабінету Міністрів України від 1 жовтня 2015 р. № 758 «Про затвердження Положення про покладення спеціальних обов'язків на суб'єктів ринку природного газу для забезпечення загальносуспільних інтересів у

процесі функціонування ринку природного газу (відносини у перехідний період)» [21] визначається регульована оптова ціна на природний газ. Із квітня 2017 р. встановлено тарифи для ПАТ «Укртрансгаз» на послуги транспортування природного газу для точок входу й точок виходу, розміщених на території України, та затверджено Методику визначення й розрахунку тарифу на послуги розподілу природного газу (Постанова НКРЕКП від 25.02.2016 № 236 «Про затвердження Методики визначення та розрахунку тарифу на послуги розподілу природного газу» [22]). Методика передбачає формування: 1) необхідного доходу операторів ГРМ за принципом «cost+»; 2) тарифів на основі плати за потужність (технічну) з урахуванням оплати тарифу ПАТ «Укртрансгаз» для точок виходу з ГТС у ГРМ; 3) абонентської плати. Формування тарифів на основі плати за потужність дає змогу забезпечити рівномірне надходження коштів за послуги оператора ГРМ, у тому числі в літній період, що є найбільш сприятливим для профілактичних і ремонтних робіт [23].

НКРЕКП виявила низку ризиків при застосуванні замовленої потужності:

- 1) зазвичай, побутові споживачі не мають необхідних фахових знань для визначення величини замовленої потужності;
- 2) існує непрозора процедура визначення замовленої потужності;
- 3) відсутність здійснення контролю за дотриманням величини замовленої потужності (близько 11 млн побутових споживачів) і засобів телеметрії.

Задля соціального захисту побутових споживачів НКРЕКП передбачила перехідний трирічний період із вирівнювання тарифів, який дасть змогу побутовим споживачам легше адаптуватися до нових умов.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Аналіз сутності природних монополій і сучасних тенденцій їх регулювання дає підставу зробити такі висновки:

- об'єктивність виникнення природних монополій зумовила особливості ставлення держави до них і механізм їх регулювання, що передбачає спільні принципи та підходи, проте різні форми й методи створення конкурентних ринків;
- інтегрування в європейський енергетичний ринок викликало необхідність реальних регуляторних змін в енергетичній сфері України, яка є найбільшим сектором природної монополії, що поширюється на важливі загальносуспільні блага й впливає на добробут населення;
- ефективність регуляторних змін залежить від послідовності кроків, які здійснює держава, та дієвості механізму реалізації заходів в енергетичній сфері. Це, зокрема, створення необхідного інституціонального середовища в енергетичній сфері і її демонополізація; формування конкурентних ринкових умов в оптовому й роздрібному секторах; лібералізація діяльності інфраструктурних мереж, які залишатимуться природними монополіями;
- нормативно-правове забезпечення газового сектору України, що відповідає вимогам Європейського Співтовариства, стало імпульсом ринкових перетворень, проте воно потребує подальшого вдосконалення та реального запровадження.

У дослідженні процесів регулювання суб'єктів природної монополії в Україні особливу увагу буде приділено методам й інструментам, що дають змогу вплинути на реальні зміни в діяльності підприємств енергетичної сфери.

#### *Джерела та література*

1. Базилевич В. Д., Філюк Г. М. Природні монополії: монографія. Київ: Знання, 2006. 367 с.
2. Венгер В. В. Державне регулювання діяльності природних монополій в Україні: напрями вдосконалення URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/19818/04-Venger.pdf> (дата звернення: 09.01.2018).
3. Стадницький Ю. І. Державне регулювання діяльності природних монополій. URL: [www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?) (дата звернення: 09.01.2018).
4. Веріан Гел Р. Мікроекономіка : проміжний рівень. Сучасний підхід: пер. з англ. С. Слухая. Київ: Лібра, 2006. 632 с.
5. Макконнелл Кемпбелл Р., Брю Стэнли Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2 т.; пер. с англ. 11-го изд. Москва: Республика, 1992. Т. 2. 400 с.
6. Піндайк Роберт С., Рубінфелд Деніел Л. Мікроекономіка: пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. Київ: Основи, 1996. 646 с.
7. Зведений перелік суб'єктів природних монополій. URL: <http://www.amc.gov.ua/> (дата звернення: 09.01.2018).

8. Кузьменко Л. Г. Світовий досвід регулювання діяльності суб'єктів природних монополій та основні напрями вдосконалення їх регулювання в Україні. URL: [http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/6782/Kuz'menko\\_Svitovyy\\_dosvid\\_rehulyuvannya.pdf](http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/6782/Kuz'menko_Svitovyy_dosvid_rehulyuvannya.pdf) (дата звернення: 09.01.2018).
9. Про природні монополії: Закон України редакція від 11.06.2017 №1682-14. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1682-14> (дата звернення: 09.01.2018).
10. Richtlinie 96/92/EG des Europäischen Parlaments und des Rates betreffend gemeinsame Vorschriften für den Elektrizitäts binnenmarkt vom 19. Dezember 1996, Amtsblatt Nr. L027 vom 30. 01. 1997 S. 0020.
11. Брич В., Федірко М. Регулювання діяльності підприємств природних монополій в умовах співпраці України з європейським енергетичним співтовариством URL: <http://dSPACE.tneu.edu.ua/bitstream/316497/6211/pdf> (дата звернення: 10.01.2018).
12. Бутыркин А. Я. Теория и практика антимонопольного регулирования в ведущих странах запада и России. Москва: Новый век, 2004. 87 с.
13. Торговельно-економічна місія у складі Посольства України у ФРН, Берлін, червень 2003 р. URL: <http://www.bundeskartellamt.de/> (дата звернення: 10.01.2018).
14. Положення Європейського законодавства. URL: [http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html) (дата звернення: 10.01.2018).
15. Артемчук Т. Проблеми ефективного функціонування природних монополій та засади їх вирішення шляхом державного регулювання. *Вісник ТНЕУ*. Тернопіль, 2015. № 4. С. 119–129.
16. Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг: Закон України редакція від 14.12.2017 №1540–19. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1540-19?> (дата звернення: 09.01.2018).
17. Про ринок природного газу: Закон України редакція від 01.11.2016 №329-19. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/329-19> (дата звернення: 10.01.2018).
18. Українська Енергетика. URL: <http://ua-energy.org/> (дата звернення: 10.01.2018).
19. Про затвердження Положення про покладення спеціальних обов'язків на суб'єктів ринку природного газу для забезпечення загальносуспільних інтересів у процесі функціонування ринку природного газу: Постанова Кабміну України редакція від 01.01.2018 №187-2017-п URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/187-2017-%D0%BF> (дата звернення: 10.01.2018).
20. Особливості реформування ринку природного газу: нова модель за пропозицією СЕС URL: <http://kompek.rada.gov.ua/uploads/documents/29844.pdf> (дата звернення: 10.01.2018).
21. Про внесення змін до Постанови Кабінету міністрів України від 1 жовтня 2015 р. №758: Постанова Кабміну України від 27 квітня 2016 р. №315. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/315-2016-%D0%BF> (дата звернення: 10.01.2018).
22. Про затвердження Методики визначення та розрахунку тарифу на послуги розподілу природного газу: Постанова НКРЕКП від 25.02.2016 № 236. Редакція від 18.03.2017 №z1434-16. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1434-16?test=XX7MfyrCSgkyxValZiBzZmEDHI4O6s80msh8Ie6> (дата звернення: 10.01.2018).
23. Криза в системі тарифоутворення та шляхи її вирішення. URL: [https://www.energy-community.org/dam/jcr.../WSG062017\\_.pdf](https://www.energy-community.org/dam/jcr.../WSG062017_.pdf) (дата звернення: 10.01.2018).

#### **References**

1. Bazylevych V. D., Filiuk H. M. Pryrodni monopolii: monohrafiia. Kyiv: Znannia, 2006. 367 s.
2. Venher V. V. Derzhavne rehulivannia diialnosti pryrodnykh monopolii v Ukraini : napriamy vdoskonalennia URL: <http://dSPACE.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/19818/04-Venger.pdf> (дата звернення: 09.01.2018).
3. Stadnytskyi Iu. I. Derzhavne rehulivannia diialnosti pryrodnykh monopolii. URL: [www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?) (дата звернення: 09.01.2018).
4. Verian Hel R. Mikroekonomika : promizhnyi riven. Suchasnyi pidkhd. per. z anhliiskoi S. Slukhaia. Kyiv: Libra, 2006. 632 s.
5. Makkonnell Kempbell R., Briu Stenly L. Ekonomys: Pryntsypy, problemy u polytyka. v 2 t.. per. s anhl. 11-ho yzd. Moskva: Respublyka, 1992. T. 2. 400 s.
6. Pindaik Robert S., Rubinfeld Deniel L. Mikroekonomika. Per. z anhl. A. Oliinyk, R. Skil'skyi. Kyiv: Osnovy, 1996. 646 s.
7. Zvedenyi perelik sub'iektiv pryrodnykh monopolii. URL: <http://www.amc.gov.ua/> (дата звернення: 09.01.2018).
8. Kuzmenko L. H. Svitoviy dosvid rehulivannia diialnosti sub'iektiv pryrodnykh monopolii ta osnovni napriamy vdoskonalennia yikh rehulivannia v Ukraini. URL: [http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/6782/Kuz'menko\\_Svitovyy\\_dosvid\\_rehulyuvannya.pdf](http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/6782/Kuz'menko_Svitovyy_dosvid_rehulyuvannya.pdf) (дата звернення: 09.01.2018).
9. Pro pryrodni monopolii: Zakon Ukrainy redaktsiia vid 11.06.2017 №1682-14. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1682-14> (дата звернення: 09.01.2018).

10. Richtlinie 96/92/EG des Europäischen Parlaments und des Rates betreffend gemeinsame Vorschriften für den Elektrizitätsbinnenmarkt vom 19. Dezember 1996, Amtsblatt Nr. L027 vom 30. 01. 1997 S. 0020.
11. Brych V., Fedirko M. Rehuliuвання діяльності підприємств природних монополій в умовах співпраці України з європейським енергетичним співтовариством URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/6211/pdf> (data zvernennia: 10.01.2018).
12. Butyrkyn A. Ia. Teoriya y praktyka antymopolnoho rehulyrovanyia v vedushchykh stranakh zapada y Rossyy. Moskva: Novyi vek, 2004. 87 s.
13. Torhovelno-ekonomichna misiia u skladi Posolstva Ukrainy u FRN, Berlin, cherven 2003 r. URL: <http://www.bun.de/kartellamt.de/> (data zvernennia: 10.01.2018).
14. Polozhennia Yevropeiskoho zakonodavstva. URL: [http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html) (data zvernennia: 10.01.2018).
15. Artemchuk T. Problemy efektyvnoho funktsionuvannia pryrodnykh monopolii ta zasady yikh vyrishennia shliakhom derzhavnogo rehuliuвання. Visnyk TNEU. Ternopil, 2015. № 4. S. 119–129.
16. Pro Natsionalnu komisiuu, shcho zdiisniue derzhavne rehuliuвання u sferakh enerhetyky ta komunalnykh posluh: Zakon Ukrainy redaktsiia vid 14.12.2017 №1540–19. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1540-19?> (data zvernennia: 09.01.2018).
17. Pro rynek pryrodnoho hazu: Zakon Ukrainy redaktsiia vid 01.11.2016 № 329–19. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/329-19> (data zvernennia: 10.01.2018).
18. Ukrainka Enerhetyka. URL: <http://ua-energy.org/> (data zvernennia: 10.01.2018).
19. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro pokladennia spetsialnykh obov'iazkiv na sub'iektiv rynku pryrodnoho hazu dlia zabezpechennia zahalnosuspilnykh interesiv u protsesi funktsionuvannia rynku pryrodnoho hazu: Postanova Kabminu Ukrainy redaktsiia vid 01.01.2018 №187–2017-p URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/187-2017-%D0%BF> (data zvernennia: 10.01.2018).
20. Osoblyvosti reformuvannia rynku pryrodnoho hazu: nova model za propozytsiieiu SES URL: <http://kompek.rada.gov.ua/uploads/documents/29844.pdf> (data zvernennia: 10.01.2018).
21. Pro vnesennia zmin do Postanovy Kabinetu ministriv Ukrainy vid 1 zhovtnia 2015 r. № 758: Postanova Kabminu Ukrainy vid 27 kvitnia 2016r. №315. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/315-2016-%D0%BF> (data zvernennia: 10.01.2018).
22. Pro zatverdzhennia Metodyky vyznachennia ta rozrakhunku taryfu na posluhy rozpodilu pryrodnoho hazu: Postanova NKREKP vid 25.02.2016 № 236. Redaktsiia vid 18.03.2017 №z1434-16. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1434-16?test=XX7MfyrCSgkyxValZiBzZmEDHI4O6s80msh8Ie6> (data zvernennia: 10.01.2018).
23. Kryza v systemi taryfotvorennia ta shliakhy yii vyrishennia. URL: [https://www.energy-community.org/dam/jcr.. /WSG062017\\_.pdf](https://www.energy-community.org/dam/jcr.. /WSG062017_.pdf) (data zvernennia: 10.01.2018).

**Вера Лищук, Михаил Лищук, Алла Московчук. Регулирование естественных монополий: теория, механизм реализации и современные тенденции.** В статье обобщаются основные методы и инструменты современной мировой политики регулирования естественных монополий. Определяются сущность, причины появления и сферы деятельности естественных монополий. Сформированы базовые принципы регулирования энергетических рынков, субъектами которых являются предприятия естественных монополий: разграничение управленческих функций, недискриминационный доступ к сетям, прозрачность и публичность, независимость регуляторного органа и запрет перекрестного субсидирования. Указаны факторы, учитывающие Европейский в регулировании предприятий-монополистов. Рассматриваются основные подходы, которые используют европейские страны в создании органов регулирования естественных монополий.

Осуществлен анализ регуляторных изменений в энергетической политике Украины по следующим направлениям: создание адекватного нормативно-правового обеспечения, отвечающего международным требованиям; варианты реструктуризации нефтегазового комплекса и формирования эффективного энергетического рынка. Рассмотрены основные недостатки моделей демополизации энергетического сектора Украины, предложенные Министерством энергетики и угольной промышленности Украины и «Нефтегаз Украины». Определяются причины отсутствия конкуренции в розничном сегменте, а также ограниченности конкуренции в оптовом сегменте энергетического рынка. Показан механизм формирования регулируемой оптовой цены на природный газ и методику расчета тарифа на услуги распределения природного газа. Предлагаются направления совершенствования регуляторной политики энергетического сектора Украины.

**Ключевые слова:** естественная монополия, принципы и методы регулирования, демополизация, энергетический сектор, регуляторные изменения.

**Vira Lishchuk, Mykhailo Lishchuk, Alla Moskovchuk. Regulation of Natural Monopolies: Theory, Mechanism of Realization and Modern Tendencies.** The article generalizes the main methods and tools of the modern world policy of natural monopolies regulation. The essence, causes of appearance and sphere of activity of natural monopolies are

determined. The basic principles of regulation of energy markets, the subjects of which are enterprises of natural monopolies, are formed: separation of managerial functions, non-discriminatory access to networks, transparency and publicity, independence of the regulatory body and the prohibition of cross-subsidization. The factors, taken into account by European Commission in the regulation of enterprises-monopolists are noted. The main approaches used by European countries in regulatory bodies creation for natural monopolies are considered.

The analysis of regulatory changes of Ukrainian energy policy in the following areas was made: creation of adequate legal and regulatory framework that meets international requirements; options for the restructuring of the oil and gas complex and efficient energy market formation. The main disadvantages of demonopolization models of Ukrainian energy sector proposed by the Ministry of Energy and Coal Industry of Ukraine and Naftogaz of Ukraine are considered. The reasons for the competition lack in the retail segment, as well as the limited competition in the wholesale segment of the energy market were determined. The mechanism of regulated wholesale price for natural gas forming and the methodology for calculating the tariff for natural gas distribution are shown. The directions of improvement of the regulatory policy of Ukrainian energy sector are proposed.

**Key words:** natural monopoly, principles and regulation methods, demonopolization, energy sector, regulatory changes.

Стаття надійшла до редакції 20.12.2017 р.

УДК 330.837

**Олена Стрішенець,**  
доктор економічних наук,  
професор, завідувач кафедри аналітичної економіки  
та приро докористування,  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки;  
E-mail: analyteconom@gmail.com  
**Галянт Сергій,**  
аспірант II року навчання  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки  
E-mail: analyteconom@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-16-21>

### **Інституціональна економічна теорія: науково-теоретичні передумови зародження (німецька історична школа)**

У статті розглянуто наукові здобутки вчених німецької історичної школи класичної політичної економіки, котрі позитивно вплинули на подальший розвиток економічної науки й, зокрема, інституціональної економічної теорії.

На основі аналізу праць учених встановлено, що запозичення засновниками названої теорії необхідності розгляду економічних, правових і соціальних відносин у єдності, звернення до проблем моралі, культури, духу суспільства, використання під час аналізу господарського життя, стану розвитку соціально-культурного середовища поглибило процес вивчення неекономічних факторів господарської діяльності.

Використання системності під час вивчення економіки збільшило чисельність інструментарію в процесі наукового пошуку, сприяло поширенню історичного методу дослідження, а також запровадженню міждисциплінарного підходу.

**Ключові слова:** економічна теорія, економічна думка, інституціональна економічна теорія, німецька історична школа, напрямок економічної думки, історичний метод дослідження.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Труднощі виконання економічних завдань у країнах Європи, а також в усьому світі підносять значення економічної теорії, котра служить основою обґрунтування господарської політики, стосується проблем розвитку світової й вітчизняної економіки. Вивчення інституціональної економічної теорії – однієї з найбільш поширених у світі, її формування та зародження представляє чималий науковий інтерес, розширює економічні знання, сприяє їх теоретичному переосмисленню відповідно до реалій сьогодення.

Особливо гостро потреба у вивченні економічної теорії постала в Україні, де хід економічних реформ не дав очікуваних результатів. Вироблення нової моделі реформування економіки країни



вимагає від дослідників глибоких наукових напрацювань. Вивчення науково-теоретичних передумов зародження інституціональної економічної теорії є важливим для розуміння загального процесу економічного розвитку й визначення правильних кроків для піднесення вітчизняного господарства.

**Аналіз досліджень із цієї проблеми.** Зародження інституціональної економічної думки розкрито в багатьох працях у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі. Серед українських учених виділяються твори Т. В. Гайдай [6; 7], О. М. Николука [20] й ін. Вагоме місце відведено названій темі й у навчальній літературі. Найбільш помітними тут є посібники В. М. Лісовицького [15], П. П. Мазурка [16], Є. М. Макаренка, Н. Г. Макаренка, А. М. Михненко [17]. Глибоке висвітлення зазначеного питання дослідження отримало у фундаментальному підручнику «Історія економічних учень» за загальною редакцією член-кор. НАН України В. Д. Базилевича [11].

Формуванню інституціонального напрямку економічної думки чимало уваги приділили такі відомі зарубіжні дослідники, як, наприклад, М. Блауг [2], Б. Буайе, Е. Бруссо [3], Т. Еггертсон [10], Т. Негіші [19] та ін. Серед російських учених можна назвати праці С. О. Бартењева [1], О. В. Іншакова [11], О. І. Московського [18]. Але, незважаючи на наявність значної наукової та навчальної літератури, в економічній науці ще недостатньо розглянуто науково-теоретичні витoki інституціоналізму, зокрема вплив наукових розробок учених німецької історичної школи на його формування.

**Мета статті** – вивчення науково-теоретичного напрацювання вчених німецької історичної школи Ф. Ліста, В. Г. Ф. Рошера, Б. Гільдебранта, К. Г. А. Кніса, Г. фон Шмоллера, Л. Й. Бретано, К. Бюхера, В. Зомбарта і К. Е. М. Вебера. Показати їхній внесок у розвиток економічної наукової думки, виокремити теоретичні положення, запозичені основоположниками інституціонального напрямку економічної науки для обґрунтування своїх поглядів.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Інституціональна економічна теорія, яка зародилася на території США наприкінці XIX – на початку XX ст. увібрала в себе найновіші досягнення економічної науки того часу. Найбільше запозичень узято з німецької історичної школи. Російський учений А. І. Московський вважає інституційний напрям економічної думки спадкоємцем німецької історичної школи [18, с. 29], а всесвітньо відомий учений-економіст, проф. Токійського університету Т. Негіші (Японія) розглядає названий напрям як американський варіант цієї історичної школи [19, с. 31, 36].

Засновником німецької історичної школи був проф. Лейпцизького університету В. Г. Ф. Рошер (1817–1894 рр.). Теоретико-методологічним підґрунтям формування цієї наукової школи послужило вчення видатного мислителя Ф. Ліста (1789–1846 рр.), котрий розробив теоретичну систему, що ґрунтується на історичному методі дослідження, де економічні явища й процеси вивчалися в історичному контексті. Він відмовляється від методу наукової абстракції як способу пізнання дійсності та заміняє його вивченням господарського життя в різних країнах, котре в кожній державі неповторне у своєму економічному поступі. Те, що може бути правильним для однієї держави, стає невігідним для іншої. Виробити єдину, загальну економічну теорію для всіх країн, на глибоке переконання вченого, не можливо [14, с. 53–60].

Існування універсальних законів відкидалося з тих міркувань, що різні країни перебувають на різних стадіях економічного розвитку. Їхні економіки не можна підпорядкувати єдиному, загальному закону. Кожна держава має свій власний шлях розвитку, особливість та специфіку. Економічна політика держави повинна будуватися на таких принципах, які б урахували особливості, стадії та рівень економіки, на якій вона перебуває, щоб найкраще сприяти розвитку продуктивних сил, які «... залежать не тільки від праці, заощаджень, моральності та здібностей, або від володіння природними фондами і матеріальними капіталами. Вони залежать також від соціальних, політичних і громадських закладів, а також законів і, насамперед, від їх незалежного існування та національної могутності» [5, с. 150].

Ідеї, започатковані Ф. Лістом, знайшли своє продовження у працях відомих німецьких учених В. Г. Ф. Рошера (1817–1894 рр.), Б. Гільдебранта (1812–1878 рр.) та К. Г. А. Кніса (1821–1898 рр.). У роботах названих вище дослідників економічні явища й процеси вивчаються в національній і часовій визначеності, заявлено про формування нового напрямку економічної думки-історичної економічної школи, названу в науковій літературі старою.

В. Г. Ф. Рошер у працях «Програма лекцій з історичного методу» (1854 р.), «Система політичної економії» (1854–1894 рр.), «Історія національної політичної економії» (1874 р.) та ін. відзначає, що господарський розвиток кожної країни має специфічні особливості, залежно від конкретно-історичних, геополітичних і природних умов, політичних інститутів, звичаїв та традицій. Тому не може

бути універсальних економічних законів, придатних для всіх країн, а, разом із тим, і єдиної політичної економічної науки. Автор пише, що «... одного економічного ідеалу не може бути для народів, подібно до того, як одяг не шують за однією міркою» [13, с. 53].

Б. Гільдебранд, проф. Бернського, Марбурзького і Цюрихського університетів у праці «Політична економія сучасного і майбутнього» (1848 р.) здійснив спробу «... перетворити політичну економію на теорію, що має справу з економічним розвитком народів». Предметом дослідження політичної економії вважав закони господарського розвитку нації, які можна вивчати за допомогою історії та статистичних даних. Відкидається концепція економічної людини, підкреслюється вплив на економічну діяльність моралі, права й звичаїв. «Людина, – заявляє дослідник, – істота соціальна, вона є продуктом цивілізації та історії. Її потреби, її освіта і її ставлення до речових цінностей, як і до людей, ніколи не залишаються незмінними, а географічно і історично безперервно змінюються і розвиваються... Політична економія має бути наукою моральною» [8, с. 213].

Представники старої історичної школи Німеччини сприйняли основні ідеї концепції «національної економіки» Ф. Ліста. Вони вказали на цінність економічних знань, показали еволюцію понять, теорії у процесі історичного розвитку та інституційних змін. Увели в обіг поняття нації як єдиного господарського організму, діяльність якого підпорядковується не егоїстичним інтересам особи, а колективним завданням. Цілі й завдання в різних націй різні, тому визначити закони, придатні для всіх націй, не можливо, бо не враховуються національно-культурні традиції, особливості, у яких формуються господарські інститути та способи їхньої діяльності. Підкреслено значення використання історичного методу в наукових дослідженнях, обґрунтовано важливу роль держави в трансформації економіки.

Нові явища суспільного життя породили й нові проблеми. Класична політична економія та маржиналізм не могли пояснити та дати відповідь на поставлені життям виклики. Молоді дослідники вимагають неортодоксального підходу до вивчення економіки, звертаються до ідей і теоретичних положень старої історичної школи, збагачуючи їх новим трактуванням поставлених завдань. Г. фон Шмоллер (1838–1917 рр.), Л. Й. Бретано (1844–1931 рр.), К. Бюхер (1847–1930 рр.) та ін. почали вивчати нові господарські явища й процеси для виконання практичних завдань. Із самого початку виникнення чітко окреслено два напрями. Перший, консервативний, очолює професор Берлінського, Галльського та Стразбурзького університетів Г. фон Шмоллер, який у своїх дослідженнях звертався до традиційних норм німецького суспільства, націоналізму й монархізму. Лідером другого напрямку стає Л. Й. Бретано, ідеолог буржуазно-ліберального крила німецької соціал-демократії. Він виступав за поступове реформування суспільства на основі розвитку профспілкового руху та досягнення «класового миру» між громадянами.

Мислителем широкого діапазону був видатний німецький економіст, історик і соціолог, проф. Берлінського, Гейдельберзького, Мюнхенського і Фрайбурзького університетів М. Вебер (1864–1920 рр.). Він займався вивченням процесів історичного розвитку суспільства, створив концепцію зародження західноєвропейської цивілізації, поглибив методологію аналізу економічних явищ і процесів, звільнивши її від націоналізму, а історичний метод дослідження – від односторонності. На думку багатьох учених світу, творчість М. Вебера була вершиною розвитку нової історичної школи [9].

М. Вебер висунув оригінальну теорію генезису капіталізму як форми цивілізації. Рушійною силою його розвитку повинна була виступати раціоналізація суспільного життя. На його думку, капіталізм виникає там, де «... існує раціональне прагнення до капіталістичного прибутку» [11, с. 475], а діяльність людини «... спрямована на планомірне використання матеріальних засобів або особистих зусиль для отримання прибутку таким чином, щоб розрахований у балансі кінцевий дохід підприємства, виражений матеріальними благами в їх грошовій цінності, перевищував капітал, тобто вартість використаних на підприємстві матеріальних засобів [4, с. 48]. Розвиток капіталізму дослідник пов'язував із ліквідацією традиціоналізму, утвердженням формальної раціональності в усьому житті суспільства (наука, релігія, право, організація підприємств, державне управління тощо).

Для осмислення конкретних фактів історичного процесу М Вебер розробив теоретичну схему, абстрактні мисленні конструкції, які названо «ідеальні типи». Ця штучна побудова, на думку вченого, полегшуватиме виявлення закономірностей економічного розвитку. Незважаючи на ідеальність, у них він помічав наявність елементів реальності, котрі можна буде використовувати як інструменти аналізу, що втілюються в логічних поняттях. Порівняння реальних факторів з абстрактними

теоретичними моделями дасть змогу виявляти унікальні, рідко повторювальні важливі риси та аспекти, характерні для конкретних явищ чи окремих ситуацій. Концепція «ідеальні типи», на переконання дослідника, допомагатиме систематизувати матеріал, виступатиме важливим інструментом аналізу минулого й сучасного. Спираючись на концепцію «ідеальні типи», М. Вебер виділяє дві типові ідеальні орієнтації індивідів в економічній поведінці: традиційну, що бере початок із далекого минулого та пов'язана з постійними методами діяльності, із прагненням до збагачення за всяку ціну, а також жадібністю; цілераціональну, котра сформувалась у Західній Європі в період Нового часу (XVI–XVII ст.) і характерна для країн цього континенту. У Європі, на певному відрізку її історичного розвитку, поєднання певних течій духовності та матеріальної зацікавленості, приведе до появи нової мотиваційної системи індивідів. Вона буде ґрунтуватися, для отримання прибутку в результаті високого професіоналізму, на раціональному прагненні, а також на певних рисах характеру людини (працелюбність, старанність, діловитість, заощадливість, порядність, чесність та ін.).

Наукова творчість М. Вебера стала помітною віхою в подальшому розвитку нової історичної школи. Вона поклала початок вивченню морально-етичної основи суспільних процесів, менталітету нації, його ролі та впливу в господарській діяльності на поведінку людини, визначила інституціональні рамки останньої та фактори, що приводять до їх змін.

**Висновки й перспективи подальших досліджень.** Учені німецької історичної школи обробили великий масив фактичного й статистичного матеріалу з історії господарств різних видів і форм (ремісничі цехи, купецькі гільдії, господарські, фінансові організації, установи тощо) із багатьох країн Європи. Однак узагальнень не зробили, посилаючись на безрезультативність абстрактних пояснень. Історію господарства розглядали не стільки як історію матеріальної культури, радше, як духовні цінності: погляди, звички, уявлення, почуття, психологічний стан людини та ін. Г. фон Шмоллер уявляв народне господарство як «психофізичний апарат», у якому концентрується дух нації. Найбільшим виразником духу вважав державу.

Ставлення до держави як до важливого інституту господарського життя в представників старої й нової історичної школи різнилося. Стара школа покладала велику надію на державу як на стимулятора розвитку економіки, захисника національного господарства від іноземної конкуренції, учені нової школи вбачали в державі втілення національної єдності та злагоди, які, на їхню думку, становлять необхідну умову економічного процвітання й соціальної гармонії.

Вивчення науковцями німецької школи організації економічних систем, специфічних особливостей їхньої структури, розвитку національних економік у різних країнах в різні історичні періоди знайшло поглиблене відображення в інституціональній економічній теорії. А. Маршалл, засновник неокласичного напрямку економічної думки, писав: «Німецькі дослідники здійснили ретельний і глибокий аналіз, який помітно збагатив наші знання й значною мірою розширив межі економічної теорії» [11, с. 438; 18, с. 126].

Використання системності під час аналізу господарської діяльності, застосування принципів історизму збагатили інструментарій вивчення економічного життя, дало змогу поглянути на економічний процес у динаміці, у розвитку, помітити особливості та риси, які не можна побачити в статичному стані.

Наукові здобутки німецьких учених позитивно вплинули на подальший розвиток економічної науки, зокрема її інституціонального напрямку, збагатили теоретико-методологічну скарбницю вивчення економічного життя. Провідна категорія інституціональної економічної теорії – інституція (інститут) як узагальнювальна норма, що має значення для певного відтинку часу, була взята з наукових досліджень німецьких учених. Основоположники інституціоналізму неодноразово зверталися до проблем моралі, культури, духу суспільства, здатного виявляти напрями розвитку господарства, розроблені в працях німецьких науковців.

#### *Джерела та література*

1. Бартенев С. А. Экономические теории и школы (история и современность). *Курс лекций*. Москва: Наука, 1996. 285 с.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ. О. В. Буклешинова и др. 4-е изд. Москва: Акад. народ. хоз-ва при правительстве РФ, 1994. 687 с.
3. Буайе Р., Бруссо Э., Кайе А., Фавро О. К созданию институциональной политической экономии. Пер. с англ. Экономическая социология. 2008. Т. 9, № 3. С. 20–29.
4. Вебер М. Избранные произведения. Пер. с нем. Москва: Прогресс, 1990. 389 с.
5. Витте С. Ю. Национальная экономика и Фридрих Лист. *Вопросы экономики*. 1992. № 2. С. 148–154.

6. Гайдай Т. В. Еволюція методологічних засад парадигми інституціоналізму: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук. Спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки». Київ: нац. ун-т ім. Т. Г. Шевченка. Київ, 2013. 43 с.
7. Гайдай Т. В. Генезис дослідження інституцій в економічній теорії. *Вісник. Серія: Економіка. Київського національного університету імені Т. Г. Шевченка*. 2006. Вип. 89. С. 6–10.
8. Гильдебранд В. Политэкономия настоящего и будущего. Пер. с нем. Санкт-Петербург, 1860. 283 с.
9. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1. Ред. кол. С. В. Мочерний, О. А. Устенко та ін. Київ: ВЦ «Академія»; Тернопіль: Вид-во ТАНГ, 2000. 864 с.
10. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты. Пер. с англ. Москва: Дело, 2001. 408 с.
11. Історія економічних учень: підручник / за ред. проф., член-кор. НАН України В. Д. Базилевича. Київ: Знання, 2004. 1300 с.
12. Иншаков О. В., Фролов Д. П. Институционализм в российской экономической мысли. Волгоград: Изд-во Волгоград. гос. ун-та, 2002. 220 с.
13. Кондратьев Н. Д. Избранные сочинения. Москва: Экономика, 1993. 235 с.
14. Лист Ф. Национальная система политической экономии. *25 ключевых книг по экономике*. – Свердловск: Изд-во «Урал-LTD», 1995. С. 40–123.
15. Лісовицький В. М. Історія економічних вчень: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2004. 220 с.
16. Мазурок П. П. Історія економічних учень: навч. посіб. Київ: Знання, 2004. 477 с.
17. Михненко А. М., Макаренко С. М., Макаренко Н. Г. Інституціоналізація суспільного розвитку: навч. посіб. Київ: Вид-во Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, 2011. 292 с.
18. Московский А. И. О предмете и методе современной экономической науки. *Вестник Московского университета. Серия: Экономика*. 2002. № 3. С. 28–36.
19. Негиши Т. История экономической теории. Пер. с англ. Москва: АО «Аспект пресс», 1955. 235 с.
20. Николіук О. М. Інституціональна економіка: ключові положення та основні поняття. *Економіка та управління національним господарством: міжнар. наук.-виробн. журн*. 2013. № 5 (22). С. 42–50.

#### *References*

1. Bartenev, S. A. (1996). *Ekonomic heskiye teorii I shkoly (istoriya is ov remennost')*. Kurslektsiy [Economic Theories and Schools (History and Modernity). Course of lectures]. M : Nauka [in Russian].
2. Blaug M. *Ekonomic heskayamysl' v retrospektive*. Perevod s ang. O. V. Bukleshinovai dr. 4-ye izd. [Economic thought in retrospect. Translation from Eng. OV Bukleshinova and others 4 th ed.]. M : Akad. narod. khoz-vapripravitel'stve RF [in Russian].
3. Bouaye R., Brusio E., Kaye A. at al. (2008). *K sozdaniyu institutsional'no ypoliticheskoy ekonomii*. Perevod s ang. [Toward the creation of institutional political economy. Translation from Eng.]. *Economic Sociology*, 9, 3, 20–29 [in Russian].
4. Veber, M. (1990). *Izbrannyye proizvedeniya*. Perevod s nem. [Selected works. Translation from German.]. M : Progress [in Russian].
5. Vitte, S. YU. (1992). *Natsional'naya ekonomika I Fridrikh List*. [National Economy and Friedrich List]. *Voprosy ekonomiki - Questions of Economics*, 2, 148–154 [in Russian].
6. Hayday, T. V. (2013). *Evolyutsiya metodolohichnykh zasad paradyhmy instytutsionalizmu : avtoreferat dys. nazdobuttyanauk. stupenyadoktoraekonom. nauk. Spets. 08.00.01 – Ekonomichna teoriya ta istoriya ekonomichnoyi dumky*. [Evolution of methodological foundations of the paradigm of institutionalism : dissertation diss. for obtaining sciences. doctor's degree economist. sciences Special 08.00.01 – Economic Theory and History of Economic Thought]. Kiev. nats un-them them T. G. Shevchenko, 43 [in Ukrainian].
7. Hayday, T. V. (2006). *Henezys doslidzhennya instytutsiy v ekonomichniy teoriiy* [Genesis of Investigation of Institutions in Economic Theory] *Visnyk. Seriya : ekonomika – Visnyk. Series : Economics*, Kiev. nats Un-them. T. G. Shevchenko, 89, 6–10 [in Ukrainian].
8. Gil'debrand, V. (1860). *Politekonomiya nastoyashchego I budushchego*. Perevod s nem. [Political economy of the present and the future. Translation from German]. St. Petersburg, 283 [in Russian].
9. *Ekonomiczna entsyklopediya*. (2000). U 3-kh t. T. 1. Redak. koleh. S. V. Mochernyy, O. A. Ustenko ta in. [Economic Encyclopedia. In 3 t. T. 1. Editor. colleagues SV Mocherny, OA Ustenko and others]. K : AcademicCenter ; Ternopil : ViewofTANG, 864 [in Ukrainian].
10. Eggertson, T. (2001). *Ekonomicheskoye povedeniyei instituty*. Perevod s ang. [Economic behavior and institutions. Translation from Eng.]. M : Delo [in Russian].
11. *Istoriya ekonomichnykh uchen. Pidruchnyk*. Zaredak. prof., chlen-kor. NAN Ukrayiny V. D. Bazylevycha. [History of economic studies. Textbook. Edited by Prof., Corresponding Member National Academy of Sciences of Ukraine V.D. Bazylevych]. K : Knowledge. (2004). 1300 [in Russian].
12. Inshakov O. V., Frolov D. P. (2002). *Institutsionalizm v rossiyskoy ekonomicheskoy umysli* [institutionalism in Russian economic thought]. Volgograd : Publishing house Volgograd. state. University. 220 [in Russian].

13. Kondrat'yev, N. D. (1993). Izbrannyye sochineniya. [Selected works]. M : Ekonomika.235 [in Russian].
14. List, F. (1995). Natsional'naya sistema politicheskoy ekonomii [National system of political economy]. 25 klyuche vykhknigpo ekonomike – 25 key books on economics. 40–123 [in Russian].
15. Lisovytskyy, V. M. (2004). Istoriya ekonomichnykh vchen. Navchan. posibnyk [History of economic doctrines. Educational manual]. K : Center educational. literature, 220.
16. Mazurok, P. P. (2004). Istoriya ekonomichnykh uchen. Navchalin. Posibnyk [History of economic studies. Educational manual]. K: Znannya.477 [in Ukrainian].
17. Mykhnenko, A. M. ta in. (2011). Instytutsionalizatsiya suspilnoho rozvytku. Navchaln. posib. [Institutionalization of social development. Educational manual] K : Vyd-voNats. akad. derzh. upravlinnya pry Prezydentovi Ukrayiny. 292 [in Ukrainian].
18. Moskovskiy, A. I. (2002). O predmete I metode sovremennoy ekonomicheskoy nauki [On the subject and method of modern economics]. Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya : ekonomika. - Bulletin of Moscow University. Series : the economy, 3, 28–36 [in Russian].
19. Negishi, T. (1995). Istoriya ekonomicheskoy teorii. Perevod s ang. [History of economic theory. Translation from Eng.]. M : AO «Aspektpress». 235 [in Russian].
20. Nykolyuk, O. M. (2013). Instytutsionalna ekonomika : klyuchovi polozhennya ta osnovni ponyattya [Institutional Economics : Key Terms and Basic Concepts]. Ekonomika ta upravlinnya natsionalnym hospodarstvom. Mizhnarod. nauk.-vyrobnychyyzhurnal. – Economy and management of national economy. International science-production magazine, 5 (22), 42–50 [in Ukrainian].

**Елена Стришенец, Гальянт Сергей. Институциональная экономическая теория: научно-теоретические основы зарождения (немецкая историческая школа).** У статье рассматриваются научные достижения ученых немецкой исторической школы классической политической экономики, которые оказали положительное влияние на дальнейшее развитие экономической науки, в частности институциональной экономической теории.

На основании изучения работ ученых установлено, что заимствование основателями названной теории необходимости рассмотрения экономических, правовых и социальных отношений в единстве, обращение к проблемам морали, культуры, духа общества, использование во время анализа хозяйственной жизни, состояния развития социально-культурной среды углубило процесс изучения внеэкономических факторов хозяйственной деятельности.

Использование системности при изучении экономики увеличило численность инструментария в процессе научного поиска, способствовало распространению исторического метода исследования, а также внедрению междисциплинарного подхода.

**Ключевые слова:** экономическая теория, экономическая мысль, институциональная экономическая теория, немецкая историческая школа, направление экономической мысли, исторический метод исследования.

**Olena Strishenez, Galyant Sergej. Institutional Economic Theory: the Scientific and Theoretical Preconditions of Origin (German Historical School).** The article deals with the scientific achievements of the scholars of the German historical school of classical political economy, which positively influenced the further development of economic science and, in particular, the institutional economic theory.

On the basis of studying the works of scientists it was established that the borrowing by the founders of the named theory of the necessity of considering economic, legal and social relations in unity, addressing the problems of morality, culture, the spirit of society, use, in the analysis of economic life, the state of development of socio-cultural environment, deepened the process of studying noneconomic factors of economic activity.

The use of systematic in the study of the economy increased the number of tools in the process of scientific research, contributed to the dissemination of historical method of research, as well as the introduction of an interdisciplinary approach.

**Key words:** economic theory, economic thought, institutional economic theory, German historical school, direction of economic thought, historical method of research.

Стаття надійшла до редакції 20.01.2018 р.

## *РОЗДІЛ II*

### *Економіка й управління національним господарством*

УДК 330.3

**Надія Фісуненко,**  
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,  
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро  
E-mail: fisunenkon@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-22-29>

#### **Оцінювання ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва**

У статті досліджено ринок інвестиційних ресурсів у галузі будівництва та основи його оцінювання. Розглянуто основні функції ринку й установлено, що він виконує регулятивну, ціноутворювальну, посередницьку, стимуляційну дію, а їх доцільне використання приводить до повноцінного функціонування ринку.

Під час опрацювання послідовності оцінювання й аналізу ринку встановлено, що цей процес складається з чотирьох етапів, де найбільш складним є вивчення ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва, що потребує великої інформації, є прогнозування макроекономічних показників. Наведено показники, за допомогою яких оцінюються попит та пропозиція на ринку інвестиційних ресурсів галузі будівництва.

Запропоновано алгоритм моделювання попиту й пропозиції на ринку інвестиційних ресурсів, результати якого можуть бути інструментами аналізу для формування та розвитку вітчизняного ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва всіма суб'єктами господарювання.

**Ключові слова:** ринок, інвестиційні ресурси, будівництво, показники, функції ринку, попит, пропозиція, моделювання.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Ринок інвестиційних ресурсів у галузі будівництва – це складна відкрита система відносин між різними суб'єктами інвестиційного процесу, який має низку виняткових характеристик, властивих лише йому, та інші ознаки, які є спільними для всіх ринків. Розвиток ринку інвестиційних ресурсів впливає на ефективність національної економіки, характеризує формування основних виробничих ресурсів (основного, оборотного й людського капіталу) і можливості структурної перебудови більшості галузей економіки країни, що сприяє розв'язанню більшості соціально-економічних проблем.

Функціонування ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва визначається загальними економічними законами та параметрами, найважливіші серед яких – попит і пропозиція. Взаємодія цих індикаторів сприяє збалансуванню інтересів суб'єктів ринку та характеризує стан його кон'юнктури.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Дослідження особливостей формування попиту та пропозиції, оцінювання ринку інвестиційних ресурсів розкрито в працях вітчизняних і закордонних учених. На значну увагу заслуговують публікації В. М. Аскинадзі, С. В. Валдайцева, П. П. Воробйова, І. М. Кобушко, В. Ф. Максимової, І. С. Межова, А. С. Нешитої, В. С. Петрова, К. Ю. Соколюк та ін. У працях цих науковців розглянуто основні функції ринку інвестиційних ресурсів, досліджено показники оцінювання ринку й послідовність реалізації науково-методичного підходу до моделювання попиту та пропозиції.

Незважаючи на суттєвий внесок науковців у розвиток цього напрямку, численні питання теоретико-методичного й практичного характеру з оцінювання ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва розглянуті недостатньо, що й зумовлює необхідність цього наукового дослідження.

**Мета статті** – аналіз функцій ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва, розкриття послідовності оцінювання та аналізу ринку й змісту показників, за допомогою яких здійснюють оцінювання, розробка алгоритму моделювання попиту та пропозиції, що дає змогу виконати математичну формалізацію функцій досліджуваної категорії.

**Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження.** В економічній системі країни, що функціонує на ринкових принципах, ринок інвестиційних ресурсів у галузі будівництва відіграє важливу роль, яка визначається його функціями. Науковці [1, с. 41–69] основними функціями цього ринку вважають:

- активну мобілізацію тимчасово вільного капіталу з різних джерел;
- ефективний розподіл акумульованого вільного капіталу між його численними кінцевими споживачами;
- визначення найбільш ефективних напрямів використання капіталу в інвестиційній сфері;
- формування ринкових цін на інвестиційні ресурси та послуги;
- прискорення обороту капіталу, що сприяє активізації економічних процесів.

Ураховуючи розглянуті функції ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва, зробимо висновок, що він виконує регулятивну, ціноутворювальну, посередницьку та стимуляційну дію.

В. Ф. Максимова й В. С. Петров уважають, що процес вивчення, оцінювання й аналізу ринку інвестиційних ресурсів складається з чотирьох етапів:

- 1) аналіз, оцінка і прогнозування макроекономічних показників розвитку ринку інвестиційних ресурсів, у результаті якої визначаються інвестиційний клімат й умови інвестиційної діяльності;
- 2) аналіз, оцінка та прогнозування інвестиційної привабливості галузей економіки для галузевої диверсифікації інвестиційної діяльності;
- 3) аналіз, оцінка й прогнозування інвестиційної привабливості регіонів для регіональної диверсифікації інвестиційної діяльності;
- 4) аналіз, оцінка інвестиційної привабливості окремої фірми (підприємства) для прийняття тактичних інвестиційних рішень [2, с. 53–54].

Як зазначають дослідники, на основі такого чотириступінчастого оцінювання, по-перше, розробляється інвестиційна стратегія та, по-друге, відбувається формування ефективного інвестиційного портфеля. Найбільш складним етапом вивчення ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва, що перебуває великої інформації, є прогнозування макроекономічних показників. Він уключає визначення переліку спостережуваних показників, аналіз поточної кон'юнктури, прогнозування майбутніх змін.

Ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва, як і будь-якому іншому, притаманний ринковий механізм, рушійна сила якого – наявність попиту та пропозиції, а відповідність пропозиції попиту забезпечує стан ринкової рівноваги й установлює врівноважені ціни на конкуруючому ринку.

Визначення спостережуваних показників на ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва потрібно починати з дослідження головних його елементів – попиту та пропозиції, – взаємодія яких сприяє збалансуванню інтересів суб'єктів ринку й визначає стан його кон'юнктури. Для цього потрібно обрати показники, які характеризують попит та пропозицію й за допомогою яких оцінюють ринок інвестиційних ресурсів.

Попит на ринку інвестиційних ресурсів формується під впливом таких основних факторів, як ефективність діяльності суб'єктів господарювання та їхня платоспроможність, рівень матеріально-технічного забезпечення виробництва, платоспроможність населення, конкурентоспроможність, кон'юнктура ринку. На попит також впливають рівень розвитку певної галузі національної економіки й ціна товару (інвестиційного ресурсу та інвестиційної послуги). Попит будівельної галузі економіки на ринку інвестиційних ресурсів представлений потребами суб'єктів господарювання у виробничих засобах (засобах і предметах виробництва), трудових ресурсах, підприємницькій ініціативі, інтелектуальних ресурсах. Умовно їх можна визначити наявними платоспроможними потребами підприємств будівельної галузі у факторах виробництва.

Досліджуючи інвестиційний ринок, І. М. Кобушко відзначив показники, що характеризують попит на інвестиційні ресурси, які можна застосувати й для дослідження ринку інвестиційних ресурсів (який є сегментом інвестиційного ринку). На його думку, це такі показники, як капітальні інвестиції; інвестиції в основний капітал; індекс цін інвестицій в основний капітал; облікова ставка НБУ; середньозважена ставка за всіма відсотковими інструментами; обсяг наданих кредитів;

дохідність державних цінних паперів на первинному ринку; загальна вартість торгів на фондовому ринку; відсоткова ставка за кредитами; податкові платежі; обсяг наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств); обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт; витрати організацій на виконання власними силами наукових і науково-технічних робіт; витрати на фінансування інноваційної діяльності; співвідношення нематеріальних до матеріальних активів; уведення в дію нових основних засобів; ринкова капіталізація компаній, що містяться в лістингу; відсоткова маржа комерційних банків.

Показники, що охоплюють інвестиційний попит, стосуються всіх сфер інвестиційного процесу: фінансовий сектор (банківський сектор та фондовий ринок), реальний сектор і державне управління (облікова ставка, податкові платежі) [3, с. 217–220].

Науковці С. В. Валдайцев, П. П. Воробйов вважають, що формування попиту характеризують такі показники: валовий внутрішній продукт країни (ВВП); величина заощаджень; доходи населення; розподіл одержуваних доходів на споживання й заощадження; очікуваний темп інфляції; відсоткова ставка банків; податкова політика держави; кон'юнктура фондового та кредитного ринку; обмінний курс грошової одиниці; вплив іноземних інвесторів (капітальні іноземні інвестиції); зміна економічної та політичної ситуації [4, с. 103–109].

Ураховуючи галузеву спрямованість дослідження й специфічні характеристики ринку інвестиційних ресурсів, що визначаються унікальністю економічних відносин, які проявляються як взаємодія суб'єктів ринку в процесі формування, перерозподілу та споживання інвестиційних ресурсів, запропонуємо показники, що характеризують попит на ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Показники, що характеризують попит на ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництво (сформовано автором)**

№ з/п	Показник	Опис
1	2	3
1	ВВП по Україні загалом	Один із найважливіших показників розвитку економіки, який характеризує кінцевий результат виробничої діяльності економіки країни
2	Внесок галузі будівництва у ВВП України	Показник, який відображає внесок галузі у кінцеві результати виробничої діяльності країни
3	Капітальні інвестиції	Показник інвестицій на придбання або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних і нематеріальних активів, характеризують обсяг попиту на інвестиції
4	Капітальні інвестиції в галузь будівництва	Є показником, який указує про зміну обсягів попиту на інвестиції в галузі будівництва
5	Інвестиції в основний капітал	Показник обсягів витрат на нове будівництво, реконструкцію, розширення та технічне переоснащення діючих підприємств усіх видів економічної діяльності
6	Кількість підприємств загалом по Україні	Є показником кількості виробників та споживачів інвестиційних ресурсів та послуг
7	Кількість підприємств у галузі будівництва	
8	Обсяг виконаних будівельних робіт	Показники, що характеризують діяльність будівельних підприємств та включають вартість робіт, які виконуються під час нового будівництва, ремонту, розширення, реконструкції будівель й інженерних споруд, реставрації та технічного переоснащення підприємств
9	Індекс обсягів виконаних будівельних робіт	
10	Фінансовий результат до оподаткування	Є абсолютним показником, що характеризує прибутковість діяльності підприємств (у галузі)
	Фінансовий результат до оподаткування по галузі «будівництво»	



1	2	3
11	Кількість найманих працівників	Показник забезпеченості трудовими ресурсами відповідної кваліфікації
12	Кількість найманих працівників у галузі будівництво	Показник забезпеченості трудовими ресурсами відповідної кваліфікації в галузі
13	Рівень рентабельності діяльності в галузі будівництво	Відносний показник, який характеризує інвестиційну привабливість галузі з погляду прибутковості вкладень
14	Обсяг кредитів	Показник характеризує величину додаткових інвестиційних ресурсів
15	Відсоткова ставка банків по кредиту	Високі ставки за кредитами знижують інвестиційний попит, характеризують доступність інвестиційних ресурсів
16	Потреба роботодавців у працівниках загалом по Україні	Показник, що характеризує потребу в трудових ресурсах відповідної кваліфікації як складової частини інвестиційних ресурсів
17	Потреба роботодавців у працівниках галузі будівництва	Показник, що характеризує потребу в трудових ресурсах відповідної кваліфікації по галузі
18	Інвестиції в матеріальні активи України загалом	Є показником обсягу інвестицій в основний капітал й інші необоротні матеріальні активи
19	Інвестиції в нематеріальні активи	Показник обсягів інвестицій у придбання або створення власними силами програмного забезпечення, баз даних, прав користування природними ресурсами, майном, прав на комерційні позначення, на об'єкти промислової власності, авторських і суміжних прав
20	Обсяг та витрати на фінансування наукових розробок організації власними силами	Показник, зростання якого свідчить про скорочення попиту на інвестиційні ресурси зовні
21	Обсяг та витрати на фінансування наукових досліджень та інноваційної діяльності	Показник, що характеризує активізацію науково-технічних розробок та сприяє зростанню попиту на інвестиційні ресурси

Пропозицію на ринку інвестиційних ресурсів формують підприємства й установи, що виробляють ресурси та новітні інтелектуальні засоби виробництва та праці, технології, знання, інноваційні товари й продукти. Учені зазначають, що пропозиція – сукупність усіх наявних інвестиційних ресурсів, які можна залучити для реалізації суб'єктами господарювання інвестиційної діяльності.

У дослідженнях І. М. Кобушко запропоновано такі показники, які характеризують пропозицію на інвестиційному ринку: рівень заощадження; витрати населення; доходи населення; обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг); офіційний рівень безробіття; реальна середня заробітна плата; середньорічний індекс споживчих цін; видатки зведеного бюджету; облікова ставка; середньозважена ставка за всіма відсотковими інструментами; М0; М3; офіційний курс гривні до Євро та до долара США; відсоткова ставка за депозитами; обсяг депозитів в економіці; загальне податкове навантаження на бізнес [3, с. 240–241].

Вибір цих показників дає змогу врахувати вплив на інвестиційну діяльність тенденцій і факторів саме грошового ринку, банківського сектору, державної політики та фінансів населення. Але, як відомо з попередніх досліджень, пропозицію на ринку інвестиційних ресурсів представляють виробники всіх наявних інвестиційних ресурсів, які можна залучити для реалізації інвестиційної діяльності:

- фінансово-кредитні іноземні, вітчизняні установи; іноземні держави, фізичні, юридичні особи; національні заощадження фізичних, юридичних осіб, держава (фінансові ресурси);
- підприємства-виробники вітчизняні, зарубіжні (матеріально-речові ресурси, інноваційні ресурси);
- науково-дослідні інститути; конструкторські компанії; проектно-вишукувальні організації; підприємства промисловості будівельних матеріалів, виробів і конструкцій; підприємства будівельного й дорожнього машинобудування; підприємства (заводи) – виробники технологічного, енергетичного та іншого обладнання (інтелектуальні й нематеріальні ресурси).

Тобто формування інвестиційної пропозиції має відмінні особливості. З одної боку, як пропозиція інвестиційних ресурсів і послуг, що зумовлено такими основними факторами, як ціна та нецінові складники (витрати, удосконалення технології, рівень конкуренції й ін.); з іншого – інвестиційна пропозиція виступає специфічною ресурсною пропозицією, оскільки інвестиційні ресурси відрізняються здатністю приносити прибуток. Ураховуючи вищенаведене, запропонуємо систему показників для оцінювання пропозиції на ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва (табл. 2).

Таблиця 2

**Показники, що характеризують пропозицію на ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва**

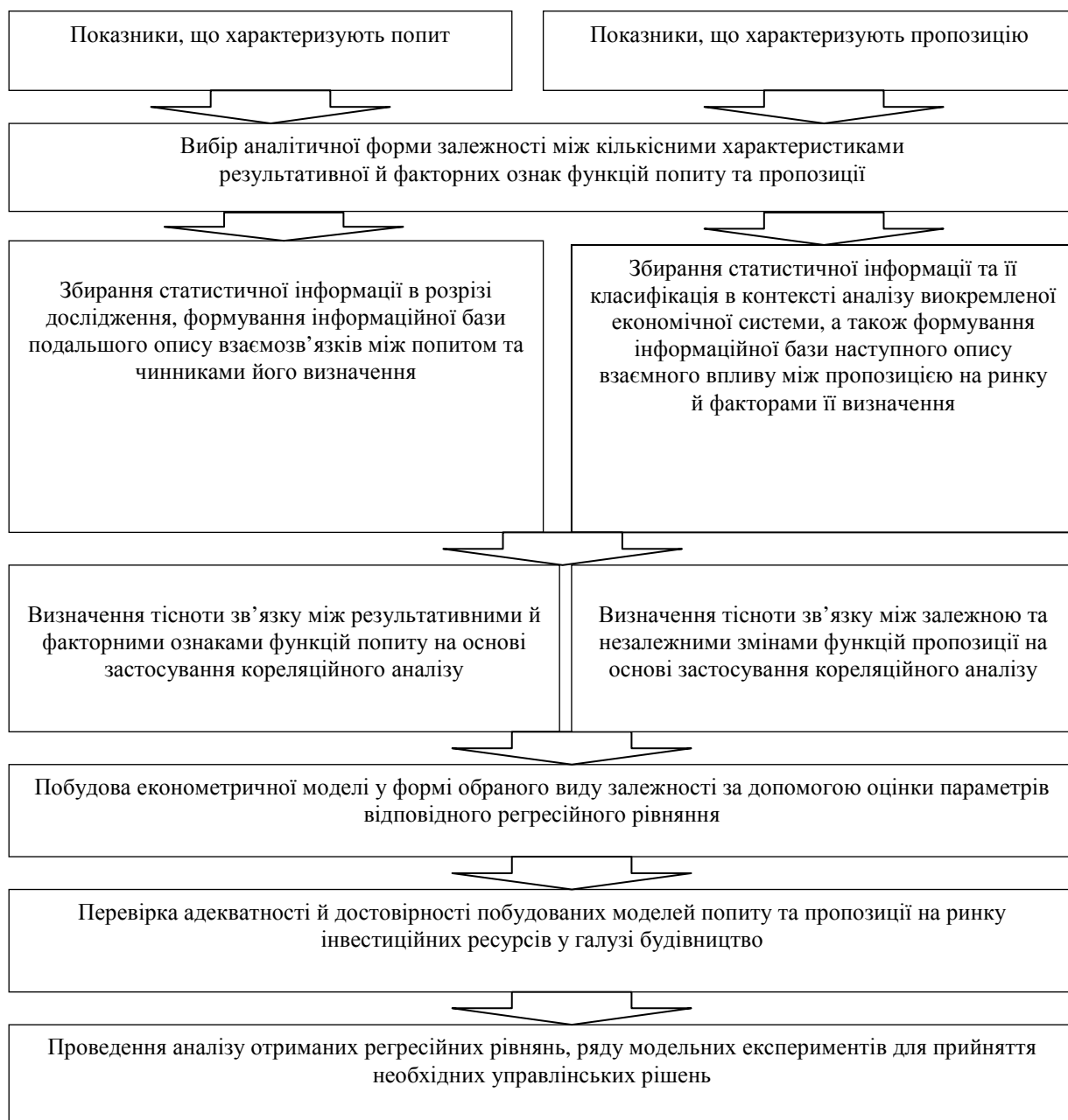
№ з/п	Показник	Опис
1	Доходи населення	Показники, що характеризують обсяг вільних фінансових ресурсів домогосподарств
2	Витрати населення	
3	Заощадження населення	
4	Середньомісячна номінальна заробітна плата загалом по Україні	Показник, який є найбільш вагомим складовим елементом доходів населення й характеризує (з урахуванням інфляції) обсяг фінансових ресурсів домогосподарств
5	Середньомісячна номінальна заробітна плата в галузі будівництва	Показник, що характеризує доходи, які отримує населення, що працює в галузі
6	Рівень безробіття	Характеризує рівень економічної активності працездатного населення, тобто його спроможність працювати
7	Обсяг реалізованої продукції	Є показником, що характеризує активність суб'єктів господарювання в процесі інвестування
8	Рівень споживчих цін	Показник характеризує купівельну спроможність населення
9	Видатки зведеного бюджету	Цей показник дає змогу відстежувати обсяги та напрями вкладання коштів державних і місцевих бюджетів
10	Ветхий житловий фонд	Показник характеризує незадоволення потреб у житлі, необхідність поліпшення житлових умов життя населення
11	Аварійний житловий фонд	
12	Курс гривні до дол. США	Стабільність курсу національної валюти створює можливість для планування й прогнозування групами суб'єктів
13	Обсяг депозитів в економіці	Зростання ставок за депозитами збільшує їх обсяги, надаючи банкам додаткові кошти для збільшення пропозиції інвестиційних ресурсів
14	Ставка за депозитами	
15	Ставка НБУ	Зниження ставки НБУ стимулює банки надавати кредити, збільшуючи тим самим пропозицію інвестиційних ресурсів

\* Сформовано автором.

Представлені показники, які характеризують попит та пропозицію на ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва, можуть бути використані під час проведення моделювання на засаді використання економетричних методів, що дасть змогу виконати математичну формалізацію функцій досліджуваної категорії.

Дослідженнями в побудові моделей попиту та пропозиції займається І. М. Кобушко, але свої розробки він проводить у напрямі інвестиційного ринку, а оскільки ринок інвестиційних ресурсів є його сегментом, запропонований алгоритм можливо використовувати в цих дослідженнях, ураховуючи особливості ринку й галузі будівництва (рис. 1).

Результати проведеного моделювання можуть бути інструментами аналізу для формування та розвитку вітчизняного ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва всіма суб'єктами господарювання, котрі виконують діяльність на ньому, які одночасно виступають як виробниками, так і споживачами інвестиційних ресурсів і послуг та матимуть перспективу оперативно проводити корегування власних стратегій, нарощувати економічне зростання країни, задовольняючи суспільні потреби та отримуючи максимізацію прибутку.



**Рис. 1.** Алгоритм моделювання попиту та пропозиції на ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва\*

\*Запропоновано на основі [3, с. 242; 4, с. 220].

**Висновки й перспективи подальшого дослідження.** Отже, розвинутий ринок інвестиційних ресурсів у галузі будівництва виступає, по-перше, як необхідна форма розв'язання наявних суперечностей між потребою галузі в додаткових інвестиційних ресурсах й обмеженістю їх пропозиції; по-друге – як сукупність різних механізмів, що сприяють не лише акумуляції необхідних ресурсів, але й раціональному їх розміщенню.

Дослідження функцій ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва дало змогу встановити, що він виконує регулятивну, ціноутворювальну, посередницьку та стимуляційну дію, а їх доцільне використання приводить до повноцінного функціонування ринку.

Сформовано систему показників, які характеризують попит і пропозицію на ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва та можуть бути використані в моделюванні на засаді економетричних методів.

Запропоновано алгоритм моделювання попиту й пропозиції на ринку інвестиційних ресурсів у галузі будівництва, що дасть змогу виконати математичну формалізацію функцій досліджуваної категорії. Результати проведеного моделювання можуть бути інструментами аналізу закономірностей формування та розвитку ринку всіма суб'єктами, котрі виконують діяльність на ньому.

Перспективами подальшого дослідження є вивчення стану й тенденцій розвитку будівельної галузі України, а також аналіз функціонування ринку інвестиційних ресурсів у цій галузі.

#### *Джерела та література*

1. Петров В. С., Максимова В. Ф. Инвестиционное дело: учебник («Университетская серия»). Москва: Маркет ДС, 2010. 512 с.
2. Инвестиционный анализ/Межов И. С. [и др.]. Новосибирск: Изд-во Новосибирского гос. техн. ун-та, 2012. 431 с.
3. Кобушко І. М. Стратегія розвитку інвестиційного ринку: теоретичні засади та вітчизняні реалії: монографія. Суми: Сум. держ. ун-т, 2012. 517 с.
4. Инвестиции: учебник/А. Ю. Андрианов, С. В. Валдайцев, П. В. Воробьев [и др.]; отв. ред. В. В. Ковалев, В. В. Иванов, В. А. Лялин. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: ТК Велби, Изд-во «Перспектив», 2005. 312 с.
5. Соколюк, К. Ю. Формування та розвиток ринку інвестиційних ресурсів в аграрному секторі економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук./08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». Вінниця: ВНАУ, 2016. 20 с.

#### *References*

1. Askynadzy V. M., Petrov V. S., Maksymova V. F. (2010) Ynvestytsyonnoe delo: Uchebnyk – («Unyversytetskaia seryia») [Investment business]. M.: Market DS – 512 s. [in Russian]
2. Mezhov Y. S. y dr. (2012) Ynvestytsyonnyy analiz [Investment analysis]. – Novosybyrsk: Yzd-vo Novosybyrskoho hos. tekhnicheskoho un-ta. – 431 s. [in Russian]
3. Kobushko I. M. (2012) Stratehiia rozvytku investytsiinoho rynku: teoretychni zasady ta vitchyzniani realii : monohrafiia / [Strategy of development of the investment market: theoretical bases and domestic realities]. Sumy : Sumskyi derzhavnyi universytet. – 517 s.
4. A. Iu. Andryanov, S. V. Valdaitsev, P. V. Vorobev (2005) Ynvestytsyy : uchebnyk / отв. ред. V. V. Kovalev, V. V. Yvanov, V. A. Lialyn [Investments]. – 2-e yzd., pererab. y dop. – M. : TK Velby, Yzd-vo Prospekt. – 312 s. [in Russian]
5. Sokoliuk, K. Iu. (2016) Formuvannia ta rozvytok rynku investytsiinykh resursiv v ahrarnomu sektori ekonomiky [Formation and development of the market of investment resources in the agrarian sector of the economy]: Candidate's thesis. Vinnytsia.

**Надежда Фисуненко. Оценивание рынка инвестиционных ресурсов в отрасли строительства.** Рынок инвестиционных ресурсов в отрасли строительства является сложной открытой системой отношений между различными субъектами инвестиционного процесса, который имеет ряд исключительных характеристик, присущих только ему, и ряд других признаков, которые являются общими для всех рынков. Развитие рынка инвестиционных ресурсов влияет на эффективность национальной экономики, характеризует формирование основных производственных ресурсов (основного, оборотного и человеческого капитала) и возможности структурной перестройки большинства отраслей экономики страны, способствует решению большинства социально-экономических проблем.

Развитый рынок инвестиционных ресурсов в отрасли строительства выступает как необходимая форма решения существующих противоречий между потребностью отрасли в дополнительных инвестиционных ресурсах и ограниченностью их предложения, и как совокупность различных механизмов, способствующих не только аккумуляции необходимых ресурсов, но и рациональному их размещению.

Исследуя функции рынка инвестиционных ресурсов в отрасли строительство, мы установили, что он выполняет регулятивную, ценообразующую, посредническую и стимулирующую действие, а их целесообразное использование приводит к полноценному функционированию рынка.

При проработке последовательности оценки и анализа рынка установлено, что этот процесс состоит из четырех этапов, при выполнении которых, во-первых, разрабатывается инвестиционная стратегия и, во-вторых, происходит формирование эффективного инвестиционного портфеля. Наиболее сложным этапом изучения рынка инвестиционных ресурсов в отрасли строительства, требующим обширной информации, является прогнозирование макроэкономических показателей.

Рассмотрено содержание и сформирована система показателей, характеризующих спрос и предложение на рынке инвестиционных ресурсов в отрасли строительства, которые могут быть использованы в моделировании с помощью эконометрических методов.

Предлагается алгоритм моделирования спроса и предложения на рынке инвестиционных ресурсов в отрасли строительства, что позволит выполнить математическую формализацию функций исследуемой категории. Результаты проведенного моделирования могут быть инструментами анализа для формирования и развития отечественного рынка инвестиционных ресурсов в отрасли строительства всеми субъектами хозяйствования, осуществляющих деятельность на нем, и одновременно выступающими как производителями, так и потребителями инвестиционных ресурсов и услуг. Данные субъекты смогут оперативно проводить корректировки собственных стратегий, наращивать экономический рост страны, удовлетворяя общественные потребности и максимизируя прибыль.

**Ключевые слова:** рынок, инвестиционные ресурсы, строительство, показатели, функции рынка, спрос, предложение, моделирование.

**Nadiia Fisunenکو. Evaluation Market Investment Resources in Construction Industry.** The market of investment resources in construction industry is a complicated open system of relations between different subjects of investment process and has special characteristics as well as some features common for all the markets. Development of the investment resources market influences the efficiency of the national economy, characterizes formation of basic production resources (basic, circulating and human capital) and possibilities of restructuring of the majority of industries of the country's economy that can encourage solving of social and economic problems.

The developed market of the investment resources in construction industry is a necessary form of solving existing contradictions between needs of the branch in additional investment resources and its limited supply. As a complex of different mechanisms, it fosters not only accumulation of necessary resources but also their rational placement.

When investigating the functions of the investment resources market in construction industry it was established that it has a regulative, price-determining, intermediary and stimulatory action and their appropriate use leads to the fully functioning of the market.

When processing the sequence of market analysis it was determined that this process consists of four stages. Within them investment strategy is developed and effective investment portfolio is formed. The most difficult stage of the research of the investment resources market in construction industry that requires a lot of information is forecasting of macroeconomic indicators.

The system of indicators that characterize demand and supply in the investment resources market in construction industry was developed. It can be used in modelling based on econometric approach

Algorithm of demand and supply modelling in the investment resources market in construction industry than enables to make mathematical formalization of the researched category functions. The results of the modelling can become analysis tools for formation and development of the national market of investment resources in construction for all economic entities that are both producers and consumers of investment resources and services and will be able to make operational adjustments of the strategies, increase the country's economic growth while satisfying society's needs and profit maximization.

**Key words:** market, investment resources, construction, indicators, market functions, demand, supply, modeling.

Стаття надійшла в редакцію 20.11.2017

УДК 351

**Микола Зось-Кіор,**

доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту і логістики, Полтавський національний технічний університет імені Ю. Кондратюка  
E-mail: zoskior@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-29-35>

### Удосконалення державно-управлінської практики засобами кар'єрного консалтингу

У статті розглянуто питання вдосконалення державно-управлінської практики засобами кар'єрного консалтингу. Визначено, що в контексті реалізації адміністративної реформи в Україні, мета якої – підвищення ефективності системи публічного управління в державі, пріоритетного значення набувають питання модернізації державної служби, складовою частиною якої є підвищення професійного рівня кадрів для роботи в органах державного управління. Визначено, що сучасна модель професійного навчання державних службовців здебільшого має інформаційний або академічний характер і меншою мірою характеризується динамічністю й практичністю

© Зось-Кіор М., 2018

цілеспрямованістю щодо здобуття певних навичок, необхідних для виконання функціональних обов'язків. Доведено, що кар'єрне консультування – важливий ресурс професійного розвитку особистості державних службовців. Запропоновано для підвищення ефективності консультаційної діяльності вивчати фактори, що впливають на побудову кар'єри. Ураховуючи, що вони мають не лише особистісний, психологічний, але й ситуаційний характер, необхідно послідовно опановувати появу нових соціально-політичних та економічних умов, які виникають у суспільстві, та їх відображення у самосвідомості службовців. Без цього неможливо допомогти фахівцям сформуванню усвідомленого адекватного вибору на пряму професійного розвитку й на цій основі – ефективний варіант побудови професійної кар'єри. Ураховуючи отримані дані, відзначимо, що завдання кар'єрного консультування набувства службовцями навичок менеджменту, а точніше – умінь ставити й досягати цілей, виходячи із запитів відвідувачів (клієнтів державної служби). Виявлене поєднання кар'єрних орієнтацій явно потребує посилення навичок управляти своїм станом. Кар'єрне консультування може розвинути професіоналізм службовця за рахунок навчання саморегулювання й усунення реакцій тривоги.

**Ключові слова:** державо-управлінська практика, кар'єра, консалтинг.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Пошук способів розвитку компетентності призводить до створення умов для кар'єрного просування тих фахівців, які є носіями необхідних якостей, мотивів й установок. У цьому сенсі виділення перспективних фахівців та забезпечення умов для їх професійно-особистісного розвитку стає можливим за допомогою фахівців-психологів.

Консультування фахівців зі сфери державного управління – це один із способів покращення функціонування служби в цілому. Воно стимулює інтерес до теоретичного осмислення механізмів консультування фахівців, розуміння того, через що може бути здійснений розвиток компетентності службовців, наприклад дослідження кар'єрних орієнтацій і цінностей, які слід ураховувати під час підбору фахівців на державну службу, їх адаптації та навчання.

Одна з основних сучасних проблем, пов'язаних із професійним розвитком фахівців державних служб, – це кар'єрна заплутаність, що утруднює формування чіткої професійної ідентичності. У державну службу приходять працівники з різних економічних сфер, із різним професійним досвідом й освітою, які найчастіше не мають спеціальної підготовки у сфері управління в державній службі. У багатьох із них не сформовані відповідні кар'єрні орієнтації, професійні установки. Тому управління кар'єрою, пов'язане з розвитком рівня професіоналізму фахівців, є одним із способів виконання завдань професіоналізації державних службовців.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Кар'єрне зростання в державній службі ґрунтується на двох факторах, що одночасно приймаються в розрахунок: вислуга років, з одного боку, й оцінка професійних навичок – з іншого. Вислуга років набувається автоматично, відтак її облік здійснюється просто. Розвиток кар'єри державного службовця, як і спеціалістів у бізнес-організаціях, уключає процес вибору, освоєння, адаптації та просування в професії. Регламентованість кадрових технологій, прийнятих у державній й службі, нагляд із боку суспільства є зовнішніми факторами, які впливають на реалізацію кар'єри. Кар'єрні установки та ті, які лежать у їх основі, – внутрішні характеристики фахівця, котрий робить кар'єру в організації, повинні орієнтуватися на її специфіку.

Кар'єрне консультування можливе на основі обліку й активізації сильних мотиваційних факторів і розвитку кар'єрних мотивів, затребуваних суспільством та недостатньо розвинених у державних службовців. Консультування службовців може й повинне будуватися на усвідомленні ними власної мотивації, обліку потреб у навчанні. Оптимально спланована та побудована траєкторія професійного розвитку й посадового росту дає змогу співробітнику більш чітко визначити своє місце в організації, стимулює його максимально повно та всебічно розкрити власний професійний і особистісний потенціал. У цьому випадку досягається більш повна відповідність цілей та задоволення потреб як організації, так і самого працівника. Якщо в державній службі налагоджено систему планування й розвитку кар'єри, то вона не лише забезпечує досягнення організаційних цілей, але й одночасно підтримує професійну стійкість співробітників, сприяє формуванню ділової оптимальної атмосфери [4, 6]. Це побічно впливає на результативність роботи служби, посилює якість обслуговування населення.

Інший важливий аспект управління кар'єрою – професійне становлення особистості. Тому велику роль для розвитку кар'єрного консультування відіграють підходи, при яких розглядаються різні аспекти діяльності фахівців. У вітчизняній психології професіоналізацію вивчають у контексті більш широкого процесу соціалізації особистості, зокрема як процес входження індивіда в професійне середовище та засвоєння ним досвіду, оволодіння стандартами й цінностями цього професійного

співтовариства, визріваючими в межах вимог більш широкого соціального середовища [5, 9]. Професіоналізація чиновників відбувається під впливом уже наявного професійного досвіду й в умовах досить жорстких стандартів, визначених державою, можливість індивіда впливати на які досить обмежена. Успішність діяльності чиновника пов'язана з його здібностями організації спілкування з різними людьми, незалежно від їх статі, віку й інших якостей. Також велике значення в цьому мають ціннісні та кар'єрні орієнтації особистості, які психологічно зумовлюють прагнення людини до просування по кар'єрних сходах.

У найбільш широкому сенсі слова кар'єрні орієнтації являють собою певний тип соціальних установок особистості стосовно кар'єри, роботи, світу професій, а також комплекс уявлень про себе й своє місце в професійному середовищі. Саме поняття кар'єрних орієнтацій пов'язане з ім'ям Е. Шейна, автора концепції «якорі кар'єри» (Career anchors). На його думку, визначають вибір кар'єри кар'єрні орієнтації – «кар'єрні якорі», тобто уявлення про себе, власні ключові цінності, мотиви, навички. Особистісні цінності впливають на бажання до виконання роботи, а також здатність отримувати від неї задоволення [1, 7, 8]. Е. Шейн виділяє такі кар'єрні орієнтації, як професійна компетентність; кар'єрна орієнтація на досягнення в менеджменті; кар'єрна орієнтація на автономію й незалежність, що є установкою на самостійну роботу без підпорядкованості та зовнішніх рамок; орієнтація на стабільність роботи; орієнтація на стабільність місця проживання; кар'єрна орієнтація типу «служіння»; кар'єрна орієнтація «виклик», коли для особистості успіх означає подолання перешкод, розв'язання проблем або виграш; інтеграція стилів життя; кар'єрна орієнтація «підприємництво». Мета кар'єри – створити щось нове, організувати свою справу, утілити в життя власну ідею. Ці показники потрібно враховувати для побудови ефективної системи управління кар'єрою фахівців, у тому числі й державних службовців.

Крім того, на нашу думку, корисною для вивчення кар'єрних орієнтацій є модель особистісного становлення професіонала А. Р. Фонарьова, заснована на вивченні життєвого шляху, яка дає змогу уточнити розуміння кар'єрних орієнтацій, пов'язуючи їх з установками [3]. Науковець виділяє три модули людського буття: володіння, соціальні досягнення й служіння. Застосовуючи цю модель до діяльності державного службовця, ми визначаємо, що модуль служіння для цих фахівців характеризується особливим ставленням до інших людей, наявністю позитивних почуттів до них, бажання їх зрозуміти. Це дає змогу спеціалісту вийти за межі своїх актуальних, наявних можливостей.

Зазначені вище аспекти актуалізують представлене дослідження.

**Мета й завдання статті.** Мета роботи – надання пропозицій щодо вдосконалення державо-управлінської практики засобами кар'єрного консалтингу, а завдання – дослідження основних ціннісних орієнтацій державних службовців, обґрунтування пропозицій державо-управлінської практики засобами кар'єрного консалтингу.

**Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження.** На нашу думку, у кар'єрному консультуванні державних і державних службовців може бути застосовано акмеологічний підхід, який дає змогу виділити специфічні здібності державних службовців до перетворювальної діяльності (самосвідомість самопізнання, саморегулювання).

Відповідно до цього кар'єрний консультант може організувати самостереження службовця, навчити його бачити власні здібності до спілкування й соціальних контактів і скорегувати їх під завдання сучасних комунікацій та потреби клієнта. Усе це дає змогу допомогти службовцям вибудувати траєкторії або моделі професійної кар'єри, які є своєрідною «метою» кар'єрного розвитку й просування. Вони мобілізують внутрішні ресурси особистості, організовують соціальну взаємодію, виступають фактором контролю кар'єрного руху.

Отже, кар'єрне консультування – важливий ресурс професійного розвитку особистості державних і державних службовців. Для підвищення ефективності консультаційної діяльності потрібно вивчати фактори, що впливають на побудову кар'єри. Ураховуючи, що вони мають не лише особистісний, психологічний, але й ситуаційний характер, потрібно послідовно вивчати появу нових соціально-політичних й економічних умов, що виникають у суспільстві, та їх відображення в самосвідомості службовців. Без цього неможливо допомогти фахівцям сформулювати усвідомлений адекватний вибір напряму професійного розвитку й на цій основі – ефективний варіант побудови професійної кар'єри.

Ми виходили з гіпотези про те, що кар'єрні орієнтації службовців характеризуються показниками стабільності й відрізняються від кар'єрних орієнтацій працівників бізнес-організацій. У дослідженні

виявлено профілі кар'єрних орієнтацій службовців і представників бізнес-організацій. У межах застосовуваної методики можна виокремити ціннісну основу кар'єрних орієнтацій. В обох групах виділено цінності, пов'язані з професією й побудовою кар'єри, на підставі яких можна судити про те, що рухає працівником під час вибору сфери діяльності та місця роботи. Порівняння результатів виявило відмінності в ціннісних орієнтаціях двох груп опитаних. Для державних службовців пріоритетні такі цінності, як стабільність місця роботи (на першому місці), служіння (на другому), інтеграція стилів життя (на третьому), автономія (на четвертому). Працівники ж бізнес-організацій як основні цінності виділили, відповідно розподіляючи за місцями, професійну компетентність, інтеграцію стилів життя, автономію, менеджмент, підприємництво. Спеціалісти державної служби орієнтовані на безпеку, передбачуваність робочої ситуації. Вони готові довго працювати в одній організації, на одному місці, розвиваючи власні професійні навички, віддаючи здібності обраній справі. У зв'язку з цим для них важливі надійність робочого місця й гарантії, що воно дає. Розуміючи важливість стабільності, працівник державної служби готовий і сам до тривалої роботи на одному місці. Найменш значущі кар'єрні цінності в державних службовців такі: професійна компетентність, менеджмент, виклик, підприємництво.

Представники бізнес-організацій орієнтовані на розвиток професійної кар'єри, досягнення успіху й оцінку з боку інших людей у будь-якій організації, а не лише в тій, у якій безпосередньо працюють. Іншими словами, вони не прив'язані до організації та готові змінити в рамках професії своє робоче місце. Найменш значущі цінності – стабільність місця роботи, служіння, виклик.

З отриманих даних можна припустити, що кар'єрне просування всередині державної служби відбувається швидше за рахунок таких якостей працівника, як сумлінність, старанність, готовність своєчасно й точно виконувати свою роботу, пов'язану з діяльністю виконавчої влади. Це найбільш важливі характеристики, необхідні спеціалістам служб, оскільки від працівників державних служб очікують точності виконання законів і надання послуг населенню (наприклад реєстрація земельної ділянки відповідно до чинного законодавства). Цінність «служіння» реалізується в цих працівників спрямованістю на допомогу людям, готовністю реагувати на запити й потреби населення. Для них більшою мірою важливі сім'я, стосунки з людьми, ніж власне кар'єрне просування. Життєвий успіх у більшості випадків розуміємо як повагу інших людей, прийняття, позитивні соціальні контакти, зв'язки. Фінансова мотивація службовців очікується як результат ретельності, точності виконання завдань, уміння працювати без нарікань і помилок. Фіксується незадоволеність швидкою зміною робочої ситуації, невизначеністю умов роботи й відстроченістю, неосяжністю, незатребуваністю результатів.

Кар'єрне просування працівників бізнес-організацій будується здебільшого на власній ініціативі, готовності до самостійної ризикованої поведінки. Для них важлива їх оцінка як людей, здатних самостійно виконувати поставлені перед ними завдання, у низці випадків самостійно ставити завдання, відповідати за результати своєї роботи. Життєвий успіх розуміємо як уміння виконувати складні та специфічні завдання, досягнення становища в професійному співтоваристві, досягнення показників успіху (машина, одяг, годинники тощо). Фінансова мотивація очікується радше як індивідуальний і груповий (командний) результат – виконання проектів та залучення клієнтів, створення власної клієнтської бази. Працівникам цієї сфери більшою мірою притаманні життєві модули «соціальних досягнень» та «володіння», коли основним ставленням до життя є суперництво. Це зумовлює й деякі психологічні проблеми, зокрема підвищену тривожність, невпевненість у собі тощо. Інколи інша людина є лише об'єктом, засобом для досягнення власних цілей і моральні перепони знижуються.

Аналіз відповідей на питання про підвищення професійного рівня засвідчив, що члени обох досліджуваних груп пов'язують освіту з просуванням по кар'єрних сходах. Результати дослідження вказують на загальне та різне в реалізації учасниками підвищення професійного рівня. Відповіді на запитання щодо змісту навчання схожі: розвиток лідерства; управління собою, стрес-менеджмент; навички роботи з «важкими клієнтами»; уміння працювати в команді; комунікативні навички та навички впливу. Аналіз потреби в навчанні, пов'язаному з роботою, подібні у двох умовних групах. Ініціаторами навчання найчастіше є керівники більш високого рівня в обох умовних групах.

Проведене дослідження дало змогу виявити особливості кар'єрних орієнтацій і способів їх реалізації в працівників державного управління. Це потрібно враховувати в кар'єрному консультуванні. Своєрідність у реалізації кар'єри державними службовцями й працівниками бізнес-організацій припускає відмінність у кар'єрному консультуванні. Для реалізації ними кар'єри потрібні різні шляхи набуття нових способів руху в напрямі професіоналізації й освоєння нових способів професійної поведінки.



В умовах реорганізації діяльності державної служби від працівників вимагаються активність, готовність узяти ініціативу в комунікаціях, уміння бути «послужливим», клієнт-орієнтованим. Для працівників державних утворень ці очікування вступають у суперечність із реальними цінностями й звичними способами побудови кар'єри державними службовцями. Кар'єрне консультування, спрямоване на розвиток фахівців у державній сфері, ставить метою спрямувати розвиток інших цінностей. Однак зміна цінностей є малоефективною роботою. Розвиток ділової кар'єри в організації може відбуватися за рахунок точного підбору фахівця на наявну вакансію. Фахівці, які можуть бути прийняті на державну службу з бізнес-середовища, здатні привнести в роботу державної служби більшу винахідливість, сміливість у рішеннях, готовність до роботи в умовах невизначеності, мають досвід діагностики потреб клієнта та їх задоволення.

Динаміка соціально-економічних перетворень у нашій країні в останні п'ять років привела до необхідності змінити ціннісні орієнтації держслужбовців. Суспільство хоче бачити в державному службовця висококваліфікованого фахівця, здатного розв'язувати складні проблемні завдання, уміє ризикувати, націленого на результат. Однак сучасний державний службовець у професійній діяльності шукає стабільність. Водночас однією з пріоритетних кар'єрних орієнтацій державних службовців є автономія, тоді як виконання робочих завдань сучасної державної служби вимагає координації зусиль працівників різних служб і підрозділів, погоджених дій державних та бізнес-організацій.

Кар'єрне консультування можливе на основі обліку й активізації сильних мотиваційних факторів і розвитку кар'єрних мотивів, затребуваних суспільством та недостатньо розвинених у державних службовців. Консультування службовців може й повинно будуватися на усвідомленні ними власної мотивації, обліку потреб у навчанні. Використання такої кар'єрної орієнтації, як служіння, дає змогу навчити працівників не лише бути сердечними та «витрачати» душевні сили на розуміння й прийом громадян, які звертаються в державну службу. Для державного службовця потрібна підготовка з формування навичок упевненої поведінки, емоційної рівноваженості. Це уможливить із послуги «розуміння» відвідувача зробити послугу, реально очікувану громадянами.

Наше дослідження засвідчило, що специфічність побудови кар'єри державного службовця полягає в тому, що багато чого в діяльності службовців регламентовано законами: підбір і прийом на державну службу, атестація, перебування в кадровому резерві й т. ін. Водночас зміст діяльності державної служби має соціальну спрямованість, оскільки полягає в реалізації послуг держави стосовно населення й кожній людині поселення або міста. Кар'єра спеціаліста в бізнес-організації ґрунтується на наявній там кадровій стратегії та реалізовується через спеціальні заходи, пов'язані з управлінням професійного чи посадового просування спеціаліста всередині компанії. Крім того, як засвідчили результати інтерв'ю, досягнутий кар'єрний рівень переноситься в іншу компанію, де кар'єрний розвиток триває.

Очікування з боку споживачів послуги державних службовців і соціальна спрямованість роботи передбачають удосконалення системи добору й навчання фахівців. Від державних службовців очікують більш вираженої клієнтоорієнтованості та готовності до спілкування з різними категоріями населення. Точність підбору фахівців на державну службу сприяє з'єднанню потреб організації та працівників. Службовці, які мають бажання працювати з людьми, повинні бути готові допомагати їм, приймати рішення та брати за них відповідальність. Крім того, їм потрібно володіти розвиненими комунікативними навичками. Тому навчання державних службовців має обов'язково включати формування різноманітних способів спілкування й взаємодії з людьми. Від працівників, котрі претендують на успішну професійну кар'єру, потрібне, насамперед, володіння не конкретним обмеженим набором навичок, а володіння своєрідними метавміннями, до найважливіших із яких належать здатність адаптуватися до мінливих умов організаційної сфери й ефективно самонавчання (психологічні здібності).

Ураховуючи отримані дані, відзначимо, що завданнями кар'єрного консультування є набуття службовцями навичок менеджменту, а точніше – уміння ставити й досягати цілей, виходячи із запитів відвідувачів (клієнтів державної служби). Виявлене поєднання кар'єрних орієнтацій явно потребує посилення навичок управляти своїм станом. Кар'єрне консультування може розвинути професіоналізм службовця за рахунок навчання саморегулювання й усунення реакцій тривоги

**Висновки й перспективи подальших досліджень.** Кар'єрне консультування – важливий ресурс професійного розвитку особистості державних службовців. Для підвищення ефективності консультативної діяльності потрібно вивчати фактори, що впливають на побудову кар'єри. Ураховуючи, що ці

фактори мають не лише особистісний, психологічний, але й ситуаційний характер, потрібно послідовно вивчати появу нових соціально-політичних та економічних умов, що виникають у суспільстві, і їх відображення в самосвідомості службовців. Без цього неможливо допомогти фахівцям сформувавши усвідомлений адекватний вибір напряму професійного розвитку й на цій основі – ефективний варіант побудови професійної кар'єри.

Ураховуючи отримані нами дані, відзначимо, що завданнями кар'єрного консультування є набуття службовцями навичок менеджменту, а точніше – умінь ставити та досягати мети, виходячи із запитів відвідувачів (клієнтів державної служби). Виявлене поєднання кар'єрних орієнтацій явно потребує посилення навичок управляти своїм станом. Кар'єрне консультування може розвинути професіоналізм службовця за рахунок навчання саморегулювання й усунення реакцій тривоги.

#### *Джерела та література*

1. Бакуменко В. Д. Системне визначення напрямів удосконалення управлінських рішень. *Актуальні проблеми державного управління*: зб. наук. праць. Львів: Вид-во Львів. філіалу, 2016. Вип. 3. С. 32–47.
2. Бакуменко В. Д. Публічне адміністрування як процес вироблення, прийняття та виконання управлінських рішень. *Наукові розвідки з державного та державного управління*. 2015. Вип. 1. С. 8–26.
3. Гудима Н. Принципи відкритості і прозорості та їх реалізація в державному управлінні України. *Вісник НАДУ*. 2010. № 3. С. 77–83.
4. Кузняка Т. В. Моделювання як аналітичний метод у державному управлінні. *Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління*. 2014. Вип. 2. С. 49–56.
5. Кузняка Т. В. Сутність, завдання і місце інформаційно-аналітичної діяльності в сучасному державному управлінні. *Теорія та практика державного управління*. 2014. Вип. 1. С. 37–46.
6. Карагодін О. В. Методологічні підходи до побудови механізму прийняття та реалізації державно-управлінських рішень. *Менеджер: вісник ДонДУУ*. № 2(68). 2014. С. 255–260.
7. Коваленко Я. М. Контролінг як система управління ресурсним забезпеченням діяльності центральних органів виконавчої влади. *Теорія та практика державного управління*. Вип. 4 (47). 2014. С. 12–22.
8. Шарий В. Європейський досвід реалізації державної політики органами місцевого самоврядування. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2012. Вип. 4. С. 282–291.
9. Шаров Ю. П. Реформа місцевого самоврядування: проблемні аспекти. *Аспекти публічного управління*. № 5–6 (7–8), травень-червень 2014. С. 81–87.

#### *References*

1. Bakumenko, V. D. (2016). Systemne vyznachennia napriamiv udoskonalennia upravlinskykh rishen [System definition of directions for improvement of managerial decisions]. *Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia – Actual problems of public administration*, Vol. 3, 32–47.
2. Bakumenko, V. D. (2015). Publichne administruvannia yak protses vyroblennia, pryiniattia ta vykonannia upravlinskykh rishen [Public administration as a process of development, adoption and implementation of management decisions]. *Naukovi rozvidky z derzhavnoho ta munitsypalnoho upravlinnia – Scientific Intelligence from State and Municipal Management*, Vol. 1, 8–26.
3. Hudyma, N. (2010). Pryntsypy vidkrytosti i prozorosti ta yikh realizatsiia v derzhavnomu upravlinni Ukrainy [Principles of openness and transparency and their realization in the state administration of Ukraine]. *Visnyk NADU – NASA Bulletin*, Vol. 3, 77–83.
4. Kuzniakova, T. V. (2014). Modeliuvannia yak analitychnyi metod u derzhavnomu upravlinni [Modeling as an Analytical Method in Public Administration]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu tsyvilnoho zakhystu Ukrainy – Bulletin of the National University of Civil Protection of Ukraine. Series: Public Administration*, Vol. 2, 49–56.
5. Kuzniakova, T. V. (2014). Sutnist, zavdannia i mistse informatsiino-analitychnoi diialnosti v suchasnomu derzhavnomu upravlinni [Essence, problem and place of informational-analytical activity in modern state management]. *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia – The theory and practice of public administration*, Vol. 1, 37–46.
6. Karahodin, O. V. (2014). Metodolohichni pidkhody do pobudovy mekhanizmu pryiniattia ta realizatsii derzhavno-upravlinskykh rishen [Methodological approaches to the construction of the mechanism for the adoption and implementation of government-management decisions]. *Menedzher: Visnyk DonDUU – Manager: Bulletin of the DonNUU*, Vol. 2(68), 255–260.
7. Kovalenko, Ia. M. (2014). Kontrolinh yak systema upravlinnia resursnym zabezpechenniam diialnosti tsentralnykh orhaniv vykonavchoi vlady [Controlling as a resource management system for central executive authorities]. *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia – Theory and Practice of Public Administration*, Vol. 4 (47), 12–22.

8. Sharyi, V. (2012). Yevropeyskyi dosvid realizatsii derzhavnoi polityky orhanamy mistsevoho samovriaduvannia [The European Experience of Implementation of State Policy by Local Self-Government Bodies]. *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia – State Administration and Local Self-Government*, Vol. 4, 282–291.
9. Sharov, Iu. P. (2014). Reforma mistsevoho samovriaduvannia: problemni aspekty [Local Self-Government Reform: Problematic Aspects]. *Aspekty publichnoho upravlinnia – Aspects of Public Administration*, Vol. 5–6 (7–8), 81–87.

**Николай Зось-Киор. Совершенствование государственно-управленческой практики средствами карьерного консалтинга.** В статье рассматриваются вопросы совершенствования государственно-управленческой практики средствами карьерного консалтинга. Определяется, что на современном этапе в контексте реализации административной реформы в Украине, целью которой является непосредственно повышение эффективности существующей системы публичного управления в государстве, приоритетное значение приобретают вопросы модернизации государственной службы, составной частью которой является систематическое повышение профессионального уровня кадров для работы в органах государственного управления на протяжении всего периода работы. Определяются что современная модель профессионального обучения государственных служащих в большинстве носит информационный и/или академический характер и в меньшей степени характеризуется динамичностью и практической целеустремленностью по получению эмпирических знаний, определенных компетенций и навыков, необходимых для выполнения функциональных обязанностей. В данной статье доказано, что карьерное консультирование является довольно важным ресурсом профессионального развития личности государственных служащих. Также в рамках проблематики исследования предлагается для повышения эффективности консультационной деятельности необходимость изучения факторов, влияющих на построение карьеры. Учитывая, что эти факторы носят не только личностный, психологический, но и ситуационный характер, акцентируется внимание на необходимости последовательного изучения появления новых социально-политических и экономических условий, возникающих в обществе, и их отражение в самосознании служащих. Без этого доказано, что невозможно помочь специалистам сформировать осознанный адекватный выбор направления профессионального развития и на этой основе – эффективный вариант построения профессиональной карьеры. Учитывая полученные нами данные, отметим, что задачами карьерного консультирования является приобретение служащими навыков менеджмента, а точнее – умение ставить и достигать целей, исходя из запросов клиентов (посетителей государственной службы). В результате данного исследования обнаружено сочетание карьерных ориентаций, которое явно нуждается в усилении навыков управлять своим состоянием. В качестве вывода обосновывается возможность посредством карьерного консультирования развить профессионализм служащего за счет обучения саморегулированию и устранению реакций тревоги.

**Ключевые слова:** государственно-управленческая практика, карьера, консалтинг.

**Mykola Zos-Kior. Improvement of State-Administrative Practice by Means of Career Consulting.** The article considers the issues of improving the state-management practice by means of career consulting. It is determined that at the present stage, in the context of the implementation of the administrative reform in Ukraine, whose objective is to directly enhance the effectiveness of the existing public administration system in the state, priority is given to the modernization of the civil service, of which the systematic improvement of the professional level of personnel for work in public administration throughout the entire period of work. It is determined that the modern model of professional training of civil servants is mostly informational and / or academic in nature and is less characterized by dynamism and practical purposefulness in obtaining empirical knowledge, certain competences and skills necessary for fulfilling the functional duties. In this article it is proved that career counseling is a rather important resource for the professional development of the personality of civil servants. Also, within the framework of the research problems, it is proposed to study the factors influencing career development in order to increase the effectiveness of consulting activities. Given that these factors are not only personal, psychological, but also situational in nature, emphasis is placed on the need for a consistent study of the emergence of new socio-political and economic conditions that arise in society and their reflection in the self-awareness of employees. Without this, it has been proved that it is impossible to help specialists form a consciously adequate choice of the direction of professional development and on this basis an effective variant of building a professional career. Given the data we have received, we note that the tasks of career counseling are the acquisition of management skills by employees, or, more precisely, the ability to set and achieve goals based on the needs of clients (visitors to the civil service). As a result of this study, a combination of career orientations has been discovered, which clearly needs strengthening skills to manage one's state. As an output, the opportunity is justified, through career counseling, to develop the professionalism of the employee through training in self-regulation and the elimination of anxiety reactions.

**Key words:** state-administrative practice, career, consulting.

Стаття надійшла до редакції 24.01.2018 р.

**Оксана Полінкевич,**  
завідувач кафедри економіки,  
безпеки та інноваційної діяльності підприємства,  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки;  
E-mail: Kravomp@gmail.com  
**Віктор Лещук,**  
директор Луцької філії,  
Тернопільський національний економічний університет  
E-mail: Kravomp@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-36-41>

## Оцінювання персоналу машинобудівних корпорацій України та Польщі

Розглянуто частку штатних працівників, зайнятих у машинобудуванні, в обліковій чисельності працівників промисловості в Україні та Польщі. Відзначено подібні тенденції щодо кількості зайнятих штатних працівників в Україні й Польщі. Оцінено використання фонду робочого часу в машинобудуванні України у 2014–2016 рр.

**Ключові слова:** облікова чисельність, корпорація, бізнес, оцінювання, фонд робочого часу.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Ефективне функціонування підприємства залежить від ступеня розвитку його персоналу. Швидке оновлення теоретичних знань, умінь та практичних навичок сприяє підвищенню фахового рівня своїх працівників, що є одним із найважливіших факторів забезпечення його конкурентоспроможності на ринку, оновлення й зростання обсягів виробництва товарів чи надання послуг. Відповідно до цього назріла потреба оцінювання зайнятих штатних працівників в Україні та Польщі у 2014–2016 рр. у машинобудуванні.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Діяльність машинобудування вивчали такі науковці, як Я. Кудря, Т. Жуковська, Р. Скриньковський, Н. Карачина, В. Захарченко, А. Золотарьов, О. Хмелевський, І. Макаренко та ін. Дослідження машинобудування окремих регіонів проводили такі дослідники, як Н. Гавкалова, М. Кизим, Л. Піддубна Вони зауважили про складний стан у машинобудуванні, розробили заходи щодо подолання негативних наслідків на машинобудівних підприємствах.

С. О. Тимченко зазначила, що машинобудівним підприємствам потрібно розглядати витрати на розвиток персоналу як довгострокову інвестицію в людський капітал, витрати на підвищення безпеки праці – як довгостроковий мотиватор, формування керівників нової формації та мотивацію працівників на саморозвиток – як запоруку інноваційного розвитку, а не додатковий управлінський ризик, проактивну позицію на ринку – як економічну необхідність. У зв'язку з цим вона пропонує розробити ефективні механізми управління машинобудівним підприємством згідно із сучасними концепціями управління бізнес-процесами, орієнтованими на залучення висококваліфікованого та вмотивованого персоналу до виконання ключових функцій [8].

Н. П. Ткачова проаналізувала діяльність машинобудування України; визначила тенденції розвитку машинобудування; виявила проблеми, із якими стикаються машинобудівні підприємства, що вповільнюють їх розвиток, та окреслила можливі перспективи розвитку машинобудування країни [9].

У працях зазначених вище науковців не визначено витрат на персонал, не проведено порівняння окремих показників щодо персоналу в Україні й Польщі. Проте незважаючи на активізацію наукових пошуків за цією проблематикою, в Україні й до сьогодні відсутні системні дослідження з комплексного розв'язання проблеми оцінювання персоналу машинобудівних корпорацій України.

**Мета та завдання статті.** Мета роботи – оцінювання чисельності та витрат на персонал машинобудівних корпорацій України.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Машинобудівний сектор – важливий та невід'ємний складник економіки України. Ефективність функціонування підприємств машинобудування значною мірою визначає виробничий потенціал країни, оскільки є системоутворювальним сектором вітчизняної економіки. На сучасному етапі спостерігаємо низку негативних процесів у діяльності підприємств, а саме: частка продукції машинобудування в загальному обсязі виробленої промислової продукції зменшилася з 12,41 % у 2011 р. до 6,5 % у 2015 р. та 6,1 % у 2016 р.; збільшення значення індексу виробництва продукції машинобудування до 102,5 % у 2016 р, 85,9 % у 2015 р. із 79,4 % у 2014 р. пояснюється збільшенням обсягу виробництва автотранспортних засобів, що викликано підвищенням попиту на продукцію для потреб військового комплексу країни. Визначимо частку штатних працівників, зайнятих у машинобудуванні, в обліковій чисельності працівників промисловості (табл. 1).

Таблиця 1

Облікова кількість штатних працівників, які працюють у машинобудуванні України й Польщі, на 31 грудня у 2014–2016 рр., тис. осіб [4; 5; 6; 10]

Показник	Облікова кількість штатних працівників, тис. осіб					Частка штатних працівників, зайнятих у машинобудуванні, в обліковій чисельності працівників промисловості, %				
	Україна	Польща	Україна	Польща	Україна	Україна	Польща	Україна	Польща	Україна
	2014		2015		2016	2014		2015		2016
Промисловість	2288,4	2891,5	2053,0	2926,6	1990,7	100	100	100	100	100
Машинобудування, крім ремонту й монтажу машин та устаткування	388,2	490	346,2	499,7	340,3	16,96	16,95	16,86	17,07	17,09
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	33,5	57,9	30,5	58,3	33,3	1,46	2	1,49	1,99	1,67
Виробництво електричного устаткування	58,1	97,5	51,9	99,2	49,1	2,54	3,4	2,53	3,4	2,47
Виробництво машин й устаткування, не віднесених до інших угруповань	136,5	123,2	120,3	126,4	117,7	5,96	4,3	5,86	4,3	5,91
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	160,1	211,4	143,5	215,8	140,2	7,00	7,3	6,99	5,9	7,04

Отже, машинобудування України займає 16,96 % у 2014 р. в промисловості, у 2015 р. – 16,86 %, у 2016 р. – 17,09 %. У Польщі частка машинобудування в промисловості у 2014 р. складає 16,95 та 17,07 % – у 2015-му. Частка виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції в промисловості України складає у 2014 р. 1,46 %, у 2015-му – 1,49 %, у 2016 р. – 1,67 %. У Польщі частка у 2014 р. дорівнює 2 і 1,99 % – у 2015-му. Питома вага виробництва електричного устаткування в промисловості України у 2014 р. складає 2,54 %, у 2015 – 2,53 %, у 2016-му – 2,47 %. У Польщі у 2014 р. частка дорівнює 3,4 і 3,4 % – у 2015 р. Частка виробництва машин й устаткування, не віднесених до інших угруповань у промисловості України складає у 2014 р. 5,96 %, у 2015 – 5,86 %, у 2016 р. – 5,91 %. У Польщі частка у 2014 р. дорівнює 4,3 % та 4,3 % – у 2015-му. Питома вага виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів й інших транспортних засобів у промисловості України у 2014 р. складає 7 %, у 2015-му – 6,99 %, у 2016 р. – 7,04 %. У Польщі у 2014 р частка дорівнює 7,3 і 5,9 % – у 2015 р. Отже, кількість штатних працівників у машинобудуванні України й Польщі є подібною.

Оцінимо використання фонду робочого часу в машинобудуванні України у 2014–2016 рр. (табл. 2).

На підставі даних табл. 2 можемо зробити висновок, що в промисловості відпрацьовано фонду робочого часу у 2014 р. 82,7 %, тоді як у машинобудуванні – 77 %, невідпрацьований фонд робочого часу з причин щорічних відпусток складає 7,1 %, через тимчасову непрацездатність – 2,3 %. У 2014 р. цей показник складає, відповідно, 82,8 %, тоді як у машинобудуванні – 77,45 %, невідпрацьований фонд робочого часу внаслідок щорічних відпусток складає 7,4 %, через тимчасову непрацездатність – 2,4 %. У 2016 р. у промисловості відпрацьовано фонду робочого часу складає 84 %, тоді як у машинобудуванні – 80,2 %, невідпрацьований фонд робочого часу у зв'язку з відпусткою без збереження заробітної плати складає 0,5 %, через переведення на неповний робочий день – 5,6 %.

## Використання фонду робочого часу в машинобудуванні України, % до табельного фонду робочого часу у 2014–2016 рр.

Показник	Промисловість	Машинобудування, крім ремонту й монтажу машин та устаткування*	Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	Виробництво електричного устаткування	Виробництво машин й устаткування, не віднесених до інших угруповань	Виробництво автотранспортних засобів, причепів напівпричепів та інших транспортних засобів
<b>2014</b>						
Відпрацьовано фонду робочого часу, % до табельного фонду	82,7	77,0	79,6	75,4	79,7	73,2
Невідпрацьовано з причин щорічних відпусток, %	7,9	7,1	6,9	7,1	7	7,3
Невідпрацьовано з причин тимчасової непрацездатності, %	2,4	2,3	2,3	2,1	2,4	2,4
<b>2015</b>						
Відпрацьовано фонду робочого часу, % до табельного фонду	82,8	77,45	80,4	74,3	80,8	74,3
Невідпрацьовано з причин щорічних відпусток, %	7,8	7,4	8,6	7	6,9	7,1
Невідпрацьовано з причин тимчасової непрацездатності, %	2,4	2,4	2,7	2	2,4	2,5
<b>2016</b>						
Відпрацьовано фонду робочого часу, % до табельного фонду*	84	80,2	82,6	76,5	81,9	79,8
Невідпрацьовано з причин відпустки без збереження заробітної плати (на період припинення виконання робіт), %	0,5	0,5	0,4	0,3	0,6	0,8
Невідпрацьовано з причин переведення на неповний робочий день (тиждень), %	1,9	5,6	4,6	8,7	3,9	5,2

Примітка. \* Визначено на підставі середніх значень.

Складено автором [4; 5; 6].

Оцінимо витрати на персонал у машинобудуванні України у 2013–2016 рр. (табл. 3). Для цього використаємо три показники: витрати на персонал, які поділяються на витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи. Для аналізу обрано чотири періоди 2013–2016 рр., у які схарактеризовано промисловість, машинобудування загалом, виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, електричного устаткування, машин й устаткування, не віднесених до інших угруповань, автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів.

## Показники витрат на персонал у машинобудуванні України у 2013–2016 рр.

Показник	2013	2014	2015	2016	Відхилення 2016/2013, %
<b>Промисловість</b>					
Витрати на персонал, млн грн, у т.ч.:	178977,8	160557,6	171447,5	184507	3,09
Витрати на оплату праці, млн грн	129671,8	116887,6	127635,2	151927,4	17,16
Відрахування на соціальні заходи, млн грн	49306	43670	43812,3	32579,6	-33,92
<b>Машинобудування</b>					
Витрати на персонал, млн грн	25459,7	23098,9	24670,8	27494,5	7,99
Витрати на оплату праці, млн грн	18585	16858,3	18507,5	22572	21,45
Відрахування на соціальні заходи, млн грн	6874,7	6240,6	6163,3	4922,5	-28,40
<b>Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції</b>					
Витрати на персонал, млн грн	2057,7	1908,7	2138,6	3096,8	50,50
Витрати на оплату праці, млн грн	1537,2	1403,9	1622,3	2524,7	64,24
Відрахування на соціальні заходи, млн грн	520,5	504,8	516,3	572,1	9,91
<b>Виробництво електричного устаткування</b>					
Витрати на персонал, млн грн	3653,7	3440,7	3402,8	3686,5	0,90
Витрати на оплату праці, млн грн	2682,4	2529,2	2564,7	3034,4	13,12
Відрахування на соціальні заходи, млн грн	971,3	911,5	838,1	652,1	-32,86
<b>Виробництво машин й устаткування, не віднесених до інших угруповань</b>					
Витрати на персонал, млн грн	9227,2	8626	9128,4	9676,9	4,87
Витрати на оплату праці, млн грн	6705	6278,8	6773,2	7957,8	18,68
Відрахування на соціальні заходи, млн грн	2522,2	2347,2	2355,2	1719,1	-31,84
<b>Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів</b>					
Витрати на персонал, млн грн	10521,1	9123,5	10001	11034,3	4,88
Витрати на оплату праці, млн грн	7660,4	6646,4	7547,3	9055,1	18,21
Відрахування на соціальні заходи, млн грн	2860,7	2477,1	2453,7	1979,2	-30,81

Складено за даними [4; 5; 6].

Із таблиці простежуємо тенденцію до зростання витрат на персонал по промисловості та машинобудуванню загалом, у виробництві комп'ютерів, електронної й оптичної продукції, електричного устаткування, машин та устаткування, не віднесених до інших угруповань, автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів.

**Висновки та перспективи подальшого дослідження.** Отже, у машинобудуванні зайнята значна кількість працівників зі значною часткою високоосвічених фахівців. Показники кількості штатних працівників, котрі працюють у машинобудуванні в Україні та Польщі, мають схожі показники. У машинобудуванні України відпрацьований фонд робочого часу нижчий за показник у промисловості. Простежуємо тенденцію до зростання витрат на персонал по промисловості та машинобудуванню загалом.

#### Джерела та література

1. Барташевська Ю. М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2010. № 1 (8). С. 19–25.
2. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності в Україні. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp/orp\\_u/orp1215\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp/orp_u/orp1215_u.htm).
3. Полінкевич О. М. Проблеми розвитку корпоративного управління в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 5(179). С. 191–197.
4. Праця України у 2014 році: стат. зб./Держ. служба статистики України. Київ: ТОВ Вид-во «Консультант», 2015. 281 с.
5. Праця України у 2015 році: стат. зб./Держ. служба статистики України. Київ: ТОВ Вид-во «Консультант», 2016. 301 с.
6. Праця України у 2016 році: стат. зб./Держ. служба статистики України. Київ: ТОВ Вид-во «Август Трейд», 2017. 229 с.

7. Статистичний щорічник України за 2016 рік/за ред. І. Є. Вернера. Київ: ДССУ, 2017. 611 с.
8. Тимченко С. О. Сучасний стан розвитку персоналу на машинобудівних підприємствах України. *Економічний вісник Донбасу*. 2014. № 1 (35). С. 198–203.
9. Ткачова Н. П. Машинобудування України: сучасний стан та перспективи розвитку конкурентних переваг URL:<http://bit.ly/2rSZ0F3>.
10. Rocznik statystyczny przemysłu 2016. URL:<http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-statystyczny-przemyslu-2016,5,10.html>.

#### **References**

1. Bartashevska, Iu. M. (2010). Rozvytok mashynobuduvannya Ukrainy: stan, problemy, perspektyvy [The development of the machine building industry in Ukraine: state, problems, perspectives]. *Yevropeyskyi vektor ekonomichnoho rozvytku – European vector of economic development*, 1 (8), 19–25 [in Ukrainian].
2. Obsiah realizovanoi promyslovoi produktsii za vydamy diialnosti v Ukraini [Volume of sold industrial products by types of activity in Ukraine]. Retrieved from [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp/orp\\_u/orp1215\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp/orp_u/orp1215_u.htm) [in Ukrainian].
3. Polinkevych, O. M. (2016). Problemy rozvytku korporatyvnoho upravlinnia v Ukraini [Problems of Corporate Governance Development in Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of the economy*, 5(179), 191–197 [in Ukrainian].
4. Pratsia Ukrainy u 2014 rotsi: statystychny zbirnyk [Labor of Ukraine in 2014: statistical collection]. Kyiv: Konsultant [in Ukrainian].
5. Pratsia Ukrainy u 2015 rotsi: statystychny zbirnyk [Labor of Ukraine in 2015: statistical collection]. Kyiv: Konsultant [in Ukrainian].
6. Pratsia Ukrainy u 2016 rotsi: statystychny zbirnyk [Labor of Ukraine in 2016: statistical collection]. Kyiv: Avhust Treid [in Ukrainian].
7. Verner, I. Ie. (Eds). (2017). Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2016 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2016]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [in Ukrainian].
8. Tymchenko, S. O. (2014). Suchasnyi stan rozvytku personalu na mashynobudivnykh pidpriemstvakh Ukrainy [The current state of personnel development at the machine-building enterprises of Ukraine]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu – Economic Bulletin Donbass*, 1 (35), 198–203 [in Ukrainian].
9. Tkachova N. P. Mashynobuduvannya Ukrainy: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku konkurentnykh perevah [Machine-building in Ukraine: the current state and prospects of development of competitive advantages]. Retrieved from <http://bit.ly/2rSZ0F3> [in Ukrainian].
10. Rocznik statystyczny przemysłu 2016 [Statistical yearbook of industry – Poland]. Retrieved from <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-statystyczny-przemyslu-2016,5,10.html> [in Poland].

**Оксана Полинкевич, Виктор Лещук. Оценка персонала машиностроительных корпораций Украины и Польши.** Эффективное функционирование предприятия зависит от степени развития его персонала. Быстрое обновление теоретических знаний, умений и практических навыков способствует повышению профессионального уровня своих работников, что является одним из важнейших факторов обеспечения его конкурентоспособности на рынке, обновления и роста объемов производства товаров или оказания услуг.

**Целью** работы является оценка численности и расходов на персонал машиностроительных корпораций Украины.

Машиностроительный сектор является важным и неотъемлемым компонентом экономики Украины. Эффективность функционирования предприятий машиностроения в значительной мере определяет производственный потенциал страны, поскольку является системообразующим сектором отечественной экономики.

Машиностроение Украины занимает 16,96 % в 2014 г. в промышленности, в 2015 г. – 16,86 %, в 2016 г. – 17,09 %. В Польше доля машиностроения в промышленности в 2014 г. составляет 16,95 % в 2014 г. и 17,07 % – в 2015 г. Количество штатных работников в машиностроении Украины и Польши аналогична.

Таким образом, в машиностроении занято значительное количество работников со значительной долей высокообразованных специалистов. Показатели количества штатных работников, работающих в машиностроении, в Украине и Польше имеют схожие показатели. В машиностроении Украины отработанный фонд рабочего времени является ниже показателя в промышленности. Прослеживается тенденция к росту расходов на персонал по промышленности и машиностроению в целом.

**Ключевые слова:** списочная численность, корпорация, бизнес, оценка, фонд рабочего времени.

**Oksana Polinkevych, Victor Leshchuk. Assessment of Personnel of Machine-Building Corporations of Ukraine and Poland.** The effective functioning of an enterprise depends on the extent of its staff development. Rapid updating of theoretical knowledge, skills and practical skills contributes to raising the professional level of its employees, which is one of the most important factors in ensuring its competitiveness in the market, updating and increasing the volume of production of goods or providing services.

The purpose of the work is to estimate the number and cost of personnel of machine-building corporations in Ukraine.



The machine-building sector is an important and integral component of the Ukrainian economy. The effectiveness of the functioning of the mechanical engineering enterprises largely determines the production potential of the country, as it is a system-forming sector of the domestic economy.

The machine building industry of Ukraine occupies 16,96 % in 2014 in industry, in 2015 it is 16,86 %, in 2016 it will be 17,09 %. In Poland, the share of machine building in industry in 2014 is 16,95 % in 2014 and 17,07 % in 2015. The number of full-time employees working in the machine-building industry in Ukraine and Poland is similar.

Thus, a considerable number of workers with a significant share of highly educated specialists are employed in machine building. Indicators of the number of staff employed in engineering in Ukraine and Poland have similar indicators. In Ukraine's machine-building industry, the spent working time fund is lower than in industry. There is a tendency to increase the cost of personnel for industry and machine building in general.

**Key words:** accounting number, corporation, business, evaluation, fund of working time.

Стаття надійшла в редакцію 16.12.2017 р.

УДК 339.924

**Надія Кривенко,**

старший науковий співробітник відділу економіки  
аграрного виробництва та міжнародної інтеграції,  
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»,  
E-mail: kryvenn@ukr.net

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-41-48>

## Розвиток міжнародної економічної інтеграції

Проаналізовано розвиток міжнародної економічної інтеграції (МЕІ) з урахуванням об'єднання ринків країн протягом кількох століть на різних континентах. Виявлено позитивні наслідки перших окремих торговельно-економічних об'єднань та їх вплив на подальший розвиток інтеграційних процесів. Підтверджено поглиблення МЕІ. Аналіз хвиль інтеграції ХХ ст. засвідчує зростання кількості угруповань, причому й між країнами різного рівня економічного розвитку, розширення кола питань, які охоплюють угоди, збільшення двосторонніх угод про вільну торгівлю, зокрема між державами різних регіонів та ін. Розглянено особливості преференційних правил і доцільність їх застосування. Обґрунтовано значний вплив МЕІ та необхідність урахування активізації інтеграції великих країн, які розвиваються, зокрема їх вихід на ринки інших країн.

**Ключові слова:** міжнародна економічна інтеграція, розвиток, тенденції, регіональна торговельна угода, інтеграційне угруповання.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Протягом останніх десятиліть спостерігаємо значний розвиток МЕІ, яка охоплює практично всі країни, котрі одночасно можуть бути членами кількох угруповань. Створюються торговельно-економічні об'єднання, для яких уже на початкових етапах характерна не лише лібералізація торгівлі, вплив МЕІ збільшується. Хоча кількість інтеграційних угруповань нараховує сотні й продовжує зростати, далеко не всі досягли високого рівня розвитку, що підтверджує вагоме значення вивчення МЕІ, зокрема для їх ефективного розвитку.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Питання розвитку МЕІ досліджено в працях А.Поручника, А.Спартака, В.Шерова-Ігнатєва, Д.Лук'яненка, К.Мурадова, О.Булатової, Ю.Шишкова, Я.Столярчук, та ін. У них розглянуто питання розвитку й міжнародно-правового регулювання МЕІ, регіональних торговельних угод та ін., що підтверджує доцільність продовження досліджень з урахуванням подальших змін.

**Мета й завдання статті** – дослідити розвиток МЕІ й виявити особливості, характерні для конкретних періодів, зокрема останніх десятиліть.

**Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Зростання кількості та розширення інтеграційних угруповань стимулювали нові країни до участі в МЕІ. До речі А.Спартак зазначає: «По фактическому охвату стран и регионов, отраслей и секторов хозяйства, глубине влияния на взаимодействующие экономики региональная экономическая интеграция сама стала глобальным явлением. Она оказывает системное влияние на ход глобализации и справедливо

pretenduet na самое серьезное к себе отношении» [1, с. 3]. Це підтверджує важливість дослідження розвитку МЕІ. Зокрема, Р. Болдуін зазначає, що часто корисним є дослідження історичних прикладів, оскільки вони спрямовують увагу на питання, які можуть виникнути в майбутньому. Причому наголошено на фундаментальній відмінності післявоєнного періоду та 1990-х років [2, с. 14]. Так, експерти СОТ розглядають еволюцію преференційних торговельних угод, торгівлю, причини, наслідки й ін. [3, с. 46–122]. Процеси, подібні на сучасні інтеграційні, здійснювалися ще в XVII–XIX ст., коли після феодалізму почав стверджуватися капіталізм із мануфактурним, і пізніше – машинним виробництвом. Для попередньої епохи феодалізму була властива політична роздробленість на дрібні феоди, при цьому обмежені захисними бар'єрами, безліч локальних ринків приносили прибутки місцевим торговцям та в казну, що обмежувало торгівлю із сусідніми князівствами, заважало конкуренції між виробниками. Монархи, зокрема Англії й Франції, намагались усунути роздробленість, але реальна влада була у феодалів. Для знищення фіскальних та тарифних перешкод довелося переважно вдаватися до позбавлення економічної та політичної автономії феодалів через установаження абсолютистських режимів. Ліквідація феодальної роздробленості в деяких країнах здійснювалася під час національно-визвольної боротьби проти інших держав, зокрема в Італії [4, с. 2–24]. Наведемо приклади об'єднання країн переважно до Другої світової війни (табл.1).

Таблиця 1

**Об'єднання країн в «доінтеграційну епоху»\***

Період 1	Країна 2	Об'єднання 3	Континент 4
I. Об'єднання локальних ринків у межах великих держав або заново створених неекономічними методами			
XVII ст.	Англія	Із метою усунення внутрішніх тарифних та фіскальних перегородок здійснювалися придушення економічної й політичної автономії феодалів	Європа
2-га пол. XVIII ст.)	Франція та ін. країни		Європа
На поч. XVIII – перш. пол. XIX ст	Італія (складалась із феодально-абсолютистських монархій – Сардинії, герцогств Модени, Парми, Лукки та ін.)	Феодальна роздробленість ліквідується внаслідок національно-визвольної боротьби	Європа
1787 р.	США (колишні британські колонії)	Війна за незалежність привела до об'єднання 13 колишніх колоній у Федерацію США(1787 р.) 1789 р. – прийнято закон про імпорتنі мита для захисту внутрішнього ринку США	Північна Америка
II. Формуванню великої держави передувало об'єднання внутрішніх ринків феодальних князівств у митний союз (МС)			
1834–1871 рр.	Німеччина (МС Zollverein між більш ніж тридцятьма феодальними міні-державами)	МС полегшував усунення торговельних бар'єрів (але локальні економіки й після 1871 р. (рік народження Німецької імперії) залишалися досить роз'єднаними)	Європа
У кінці XIX – на поч. XX ст.	У Південній Африці, де Капська колонія Великобританії в 1889 р. створила МС із Помаранчевою вільною державою та деякими меншими територіями. Було перетворено у домініон Південно-Африканський Союз у 1910 р.	Схоже до МС Zollverein	Африка

1	2	3	4
III. Входження маленьких країни до митного простору більших через МС			
1862 р.	Сан-Маріно та Італія	Входження в митний простір для спрощення організації та утримання відповідних служб, зберігаючи при цьому суверенітет	Європа
1865 р.	Монако та Франція		Європа
1922 р.	Люксембург та Бельгія		Європа
1924 р.	Ліхтенштейн та Швейцарія		Європа
До Другої світової війни	Нараховувалося більше ніж півтора десятків МС		Європа
Після війни	12 із МС пережили війну чи змогли відродитись		Європа

\* Г. Хаберлер у 1964 р. оголосив про настання «епохи інтеграції» [4, с. 23].

Джерело: складено автором з використанням [4, с. 23–35]

Тобто з таблиці видно, що об'єднання країн досить відрізнялося, причому простежено застосування й неекономічних методів. При цьому, хоча погляди вчених щодо початку МЕІ відрізняються, усе ж таки те, що 12 МС продовжили функціонувати після Другої світової війни є досить показовим.

Так, А. В. Тимофєєв зазначає, що вже в XVI–XVII ст. спостерігали економічну інтеграцію в Європі. Ще у 1664 р. запропонували створення МС між провінціями Франції, і взагалі, на основі преференційних торговельних угод формувалися колоніальні імперії. Створення МС передувало створенню держав або було його елементом, зокрема в Італії, Німеччині, США [5, с. 58–59]. На думку В. Г. Шерова-Ігнатєва, історія регіональної інтеграції сходить до МС німецьких держав, який із 1818 р. створювався під керівництвом Пруссії й сприяв об'єднанню Німеччини [6, с. 53]. До речі, Ф. Ліст писав, що в XIX ст. вся Німеччина, за винятком Австрії, обох Мекленбургів, Ганноверу, ганзейських міст, приєдналася до одного МС, що знищив внутрішні митниці й установив спільну на кордоні лінію митниць, причому надходження розподілялися між державами пропорційно до кількості до їхнього населення. Тариф насправді був пруським 1818 р., тобто помірним протекціоністським тарифом [7, с. 94]. Варто зазначити, що економічні наслідки перших міжнародних преференційних торговельних угод усвідомлювалися ще у XVIII–XIX ст., зокрема англо-португальського (1703 р.), англо-французького договору (1860 р.), Німецького МС (Zollverein, 1834–1871 pp.) [5, с. 59]. Ф. Ліст стверджує: «Под влиянием этого таможенного союза мануфактурная промышленность, торговля и земледелие германских союзных государств сделали уже громадные успехи» [7, с. 95]. Тобто з цього випливає, що ще в XIX ст. спостерігали позитивні наслідки для країн від об'єднання, причому не лише в торгівлі, а це підтверджує вагомий вплив та значення МЕІ.

Тому й не дивно що у 70–80-ті pp. XIX ст. представники німецької історичної школи (Ф. Ліст, Г. Шмолер, В. Рошер) запропонували теоретичні обґрунтування необхідності економічної інтеграції в країнах з ринковою економікою [8, с. 307]. Тобто питання було актуальним, причому, як видно з наведеного вище, ішлося про необхідність економічної інтеграції.

Водночас думки вчених щодо інтеграції країн у цей період розділяються. Так, наприклад, М. Олсон уважає, що створення з багатьох дрібніших юрисдикцій великої країни включає кожну з трьох фундаментальних рис, які притаманні західноєвропейському спільному ринку: забезпечення можливостей для відносно необмеженого руху капіталу, праці та фірм; передача повноважень приймати хоч деякі важливі економічні рішення на вищій рівень; створення обширної зони, у межах якої складається подоба вільної торгівлі. А. Кенвуд пише про економічну інтеграцію Німеччини через Zollverein, а Ю. Шишкова – що це не впливало суттєво на світову економіку й не означало настання «ери інтеграції», яка розпочалась у серед. XX ст., коли в деяких регіонах світу дозріли техніко-економічні та суспільно-політичні умови, які зробили інтегрування необхідним [4, с. 25–27, 35]. Із наведеного видно, що об'єднання між країнами простежували вже століття тому, причому супроводжувались усуненням торговельних бар'єрів і приводили до позитивних наслідків. Це бачимо на різних континентах, але переважно в Європі, де в подальшому інтеграція й досягла найвищого рівня.

Проте слід зазначити, що європейський досвід формування перших МС (Франція-Монако, 1918 р., Швейцарія-Ліхтенштейн, 1921 р., Бенілюкс, 1944 р.) показує, що держави після проголошення інтеграційного Союзу узгоджують свої внутрішньо- та зовнішньоекономічні інтереси ще протягом 3–5-ти років [9, с. 215]. Також створення у XX ст., 1948 р., МС Бенілюкс стало своєрідною моделлю, яка

засвідчила можливі форми й результати співпраці в економічній сфері між країнами. Основою для створення Європейського економічного співтовариства була концепція МС, яка панувала в 1950-х рр. [5, с. 59], причому нині ЄС є найрозвиненішим інтеграційним угрупованням не лише в Європі, а й у світі.

Варто звернути увагу на високу активність укладання регіональних торговельних угод (РТУ) Ізраїлю, Індії, Китаю, Малайзії, Республіки Кореї, Тайланду, Філіпін та ін. [1, с. 7–8]. В останні роки важливою особливістю міжнародної торговельної політики стало швидке зростання угод про преференційну торгівлю [3, с. 42]. До речі, для кожного періоду були характерні певні особливості, зокрема щодо країн-членів угруповань, торговельної політики та ін.

Так, експерти СОТ виділяють три нові хвилі регіоналізму. Для першої (кінець 1950–1960-ті рр.) характерна Європейська континентальна інтеграція (створення ЄЕС, ЄАВТ), також за прикладом ЄЕС почали інтегруватися країни Африки, Центральної й Південної Америки, хоча реально успіху не досягли [3, с. 52]. В. Г. Шеров-Игнат'єв зазначає, що було принаймі дві хвилі за останні півстоліття в становленні та розвитку регіональної інтеграції, причому перша (1950–1960 рр.) – характеризувалась перевагою інтеграції типу «Південь-Південь» і «Північ-Північ», тобто «горизонтальною» чи «широтною». У 1960-ті рр. країни, які розвиваються об'єднуючись, удавалися до політики колективного імпортозаміщення, долаючи цим вузькість національних ринків, але це не привело до очікуваних результатів через волонтаристський підхід до прийняття рішень, відсутність механізмів контролю за їх реалізацією, а також нестача технологічних й фінансових ресурсів та слабка інфраструктура заважали зацікавленості бізнесу [6, с. 54].

Під час другої хвилі (середина 1980–1990-х рр.) спостерігаємо поглиблення інтеграції в Європі (у середині 80-х рр. приступили до реалізації програми «єдиного ринку»), підписано Маастрихтський договір, ЄС починає укладати двосторонні угоди з країнами Центральної й Східної Європи, які передбачали подальше їх приєднання. У середині 1990-х рр. ЄС уклав низку двосторонніх угод із країнами Близького Сходу (зокрема Ізраїль, Йорданія, Ліван), Північної Африки (Алжир, Єгипет, Марокко, Туніс) із метою формування відкритої торговельної зони подібно до НАФТА. США також почали укладати двосторонні угоди. Держави, які розвиваються (Латинська Америка, Африка, Азія) створювали та зміцнювали інтеграційні угруповання, зокрема MERCOSUR, ECOWAS, SADC, ASEAN й ін. Для останньої хвилі регіоналізму характерне створення угруповань між розвиненими країнами, тими, що розвиваються, а також між державами різних рівнів розвитку; укладання дво-, багатосторонніх та міжрегіональних угод, при цьому угоди охоплюють питання не лише торговельної політики, але й руху капіталу, інтелектуальної власності та ін. [3, с. 52–53]. До речі, друга хвиля інтеграції наступила після паузи 1970-х рр. (пов'язаної зі структурними кризами у світовій економіці). У 1990-ті рр. з'являється нова тенденція до інтеграції типу Північ-Південь (наприклад НАФТА, АТЕС) поряд із розвитком «широтної», також у ці роки угруповання Півдня тимчасово відмовилися від антикапіталістичної риторики, а також пом'якшили чи відмінили обмеження для ТНК. Тенденція до такої інтеграції («меридіональної») на інституційному рівні проявилась у багатьох дво- та кількох багатосторонніх ініціативах, причому найактивнішими виявилися ЄС і США. Перше десятиліття ХХІ ст. характерне появою нових тенденцій МЕІ, які мають деякі ознаки третьої хвилі. Спостерігається новий виток інтеграції типу Південь-Південь, зокрема досить активною є Бразилія, що намагається зміцнити й інституціоналізувати економічні зв'язки з Індією та ПАР; Індія – із Південно-Східною Азією, долаючи орієнтованість на сусідів Південноазійського субконтиненту, тобто великі країни з великими компаніями та розвинутою промисловістю прагнуть до експансії на ринки, які розвиваються. Аналогічні дії, але в більших масштабах властиві для Китаю [6, с. 54–55].

В останні роки значно зросло поширення РТУ, причому новіші переслідують не лише усунення тарифів у межах угруповання. У регіональній інтеграції відзначено нові тенденції, зокрема, по-перше, країни намагаються зробити РТУ основною ціллю торговельної політики, по-друге, РТУ стають складнішими, у багатьох випадках установлюючи регуляційні режими, які виходять за межі багатосторонніх торговельних правил. По-третє, поява торговельних угод між ключовими країнами, які розвиваються, може вказувати на посилення торговельного співробітництва типу «Південь-Південь». По-четверте, РТУ розширюються та консолідуються. Кількість міжрегіональних РТУ зростає – і вони становлять значну частину РТУ. Слід зазначити й про регіональні торговельні блоки, які охоплюють континенти [10, с. 3–4]. Також для останніх часів, особливо кризових років, характерні зростання активності укладання нових РТУ, а також закріплення найвагоміших якісних змін у

регіоналізмі. Зокрема, половина всіх угод, які набули чинності з початку 2008 р. до середини 2010 р., є міжрегіональними, переважно трансконтинентальними, причому найактивнішими були ЄАВТ, ЄС, США, Канада, Мексика, Чилі, країни Східної й Південно-Східної Азії; зростаюча частина нових РТУ припадає на ті, членами яких є інтеграційні угруповання, причому не лише ЄС, ЄАВТ, а також об'єднання країн, які розвиваються – МЕРКОСУР, АСЕАН, Південноафриканський МС й ін. У 2008–2009 рр. з'являються міжблокові та міжрегіональні РТУ – між ЄС і Карибським форумом африканських, карибських та тихоокеанських держав, між ЄАВТ і Південноафриканським МС, ЄАВТ та *Радою співробітництва арабських держав Перської затоки* [1, с. 8, 9]. А. Поручник, Д. Лук'яненко, Я. Столярчук зазначають, що в посткризовий період провідною тенденцією стало зростання конкуренції за перерозподіл ключових сегментів ринку між новими індустріальними й розвиненими країнами та активне долучення до інтеграції перших. У 2007–2010 рр. уклали 59 угод стосовно лібералізації торговельного й інвестиційного режимів, із чого видно, що розвинені країни розглядають як важливий інструмент відновлення економічного зростання та стимулювання ділової активності лібералізації торгівлі та МЕВ і на регіональному, і на глобальному рівнях [11, с. 566]. Спостерігаємо зростання двосторонніх Угод про вільну торгівлю, при цьому новою тенденцією є те, що їх укладають країни, які належать до різних регіонів (Ізраїль-Канада, Японія-Мексика, США-Бахрейн та ін.), хоча більшість таких угод – між країнами одного регіону чи сусідами. Варто звернути увагу, що за участю розвинених держав підписано не менше ніж половину двосторонніх угод [6, с. 57]. При чому одна країна може укласти двосторонні угоди з низкою держав, які також можуть удаватися до аналогічних дій, що й спостерігаємо в реальності.

До речі, багатошарове переплетення з угод про вільну торгівлю розглядають як структуру «вузлів та ниток» (hub-and-spoke) (великі країни, тобто центри, укладають багато угод про вільну торгівлю з невеликими периферійними, при цьому перші мають кращий доступ на ринки багатьох периферійних економік-ниток, які через обмеженість доступу до одного чи кількох центрів перебувають у менш вигідних умовах, тому такий вид лібералізації вважається несприятливим), що зароджується у світовій торгівлі. При цьому її наслідки уподібнюються «грудці вермішелі». Так, на поч. серед. 90-х рр. концепцію «вузлів та ниток» сформувано завдяки П. Кругману, Р. Болдуїну, Р. Уанакоту й ін., та в подальшому використано як один із найвірогідніших сценаріїв еволюції світової торгівлі Всесвітнім банком й Азійським банком розвитку [12, с. 46]. П. Кругман розглядає хаб-ефект у трьохрегіональній моделі, наприкладі, коли один регіон має більший доступ до двох інших регіонів, ніж вони один до одного [13, с. 34]. Р. Боулдін, досліджуючи ефекти схеми «вузлів і ниток», зазначає, що це краще, ніж відсутність лібералізації, попри наявні недоліки. Науковець порівнює цю структуру з напівпорожньою склянкою. При цьому зауважує, що він є і наполовину повним [2, р. 108]. Дійсно, лібералізація має переваги й за умови укладання угод між країнами різних рівнів розвитку, але при цьому важливо враховувати можливість довгострокових перспектив і наслідків, а також зміст угод задля досягнення очікуваних результатів.

ЄС і США є яскраво вираженими вузлами. Разом із тим схема «вузли-нитки» досить дискусійна, оскільки, як і розвинені країни, так деякі з тих, що розвиваються (Мексика, Сингапур та ін.), активно укладають угоди, тому виникає питання вважати їх вузлами чи нитками; у Східній/Південно-Східній Азії невідомо, чи є «вузлом» Китай, Японія або АСЕАН; «нитки», у супереч теоретичному припущенню, укладають двосторонні угоди між собою, коли це не характерно для «вузлів»; із часом «нитки» тяжіють до вбудування у вузли, тобто стають їх складовою частиною. Значною мірою поява концепції зумовлена укладанням угод між ЄС і його майбутніми членами, але для країн Східної Європи це був лише етап інтеграції до ЄС, тобто «ниток» стає менше. До речі, поняття «грудка вермішелі» (уважають, що в 1997 р. його ввів Дж. Бхагваті) використовують для опису розширення двосторонніх угод про вільну торгівлю, де наголошується на нерегульованому їх розповсюдженні, накладанні, на відмінностях у розходженні митних процедур й особливо на різних правилах визначення держави походження товару (задля відповідності преференційному режиму), які є обов'язковими для ЗВТ [12, с. 46–47]. Так, Р. Болдуїн, аналізуючи Східноазійський регіоналізм, зазначає про наявність десятків, якщо не сотень торговельних угод, які або підписано, або ще оговорюються. При цьому підкреслює «синдром грудки вермішелі». Автор демонструє укладання Китаєм, Японією, Філіппінами, Індонезією, Сингапуром та іншими азійськими країнами угод, які накладаються одна на одну [14, с. 3]. Питання впливу розповсюдження двосторонніх торговельних угод піднімав й Азійський банк розвитку [15]

Варто зазначити, що преференційні правила вважаються джерелом виробничих (для преференційного доступу експортер, обираючи компоненти для виробництва, повинен урахувати правила визначення країни походження, хоча імпортовані з третіх держав можуть бути дешевшими, тобто виробництво підлаштовується під ці правила; але з урахуванням їхніх відмінностей, залежно від змісту угод, вибір ринку для експорту може бути ускладнений, що і є ефектом «грудки вермішелі») та адміністративних (викликані сертифікацією товару експортером для підтвердження країни походження та додатковою роботою митних органів країни-імпортера з перевірки відповідності пред'явленим критеріям) витрат для товарів взаємної торгівлі учасників двосторонніх угод. Разом із тим існують заперечення, зокрема: 1) хоча правила визначення країни походження товарів можуть викликати нові види витрат особливо для експортерів, але вони є альтернативними, а не доповнюють наявні. Якщо ж витрати, які виникають унаслідок необхідності задовольнити критеріям походження товарів, перевищать виграш від преференцій, то можна застосовувати «стару» схему, що й спостерігаємо на практиці; 2) між правилами походження товарів є більше схожості, ніж відмінностей, причому вони стосуються швидше не принципів питань, а окремих нюансів. Також схожість між багатьма угодами дає змогу застосувати кумулятивний принцип, а саме – вихідні матеріали, які імпортовані з держави-партнера, тобто двостороння кумуляція, або третьої країни, яка має двосторонні угоди з двома партнерами, тобто діагональна кумуляція, розглядаються як ті, що походять із країни-експортера. Цей принцип є засобом гармонізації правил визначення держави походження товарів і прийнятий у більшості угруповань; 3) важливо враховувати, що часто правила застосовують до невеликої частини товарів, які експортуються, через значний обсяг торгівлі нульовими імпортними митами в режимі найбільшого сприяння [12, с. 47]. Хоча в преференційних правилах і вбачають витрати, проте у світі зростає кількість укладання торговельних угод, причому спостерігаємо активізацію в Азійському регіоні.

До речі, якщо у 2011 р. В. Г. Шеров-Ігнат'єв писав, що з членів СОТ тільки Монголія не підписувала РТУ, але лише обговорює таку можливість [6, с. 53], то за даних СОТ [16] видно, що у 2016 р. вже укладено Угоду про вільну торгівлю з Японією. Також серед останніх такі Угоди укладено між ЄС і Канадою (2017 р.), Канадою та Україною, ЄАВТ і Грузією (2017 р.). Отже, усунення торговельних бар'єрів, створення МС відбувається вже протягом кількох століть, хоча й неекономічними методами. Варто зазначити, що це характерно для країн кількох континентів, проте переважно європейського, де інтеграція досягла найвищого розвитку. До речі, позитивний вплив німецького МС, причому не лише на торгівлю, але й промисловість та землеробство його членів, підтверджує переваги об'єднання. Хоча дискусійним є питання щодо інтеграції, проте більше десяти МС змогли відродитися після Другої світової війни. Аналіз хвиль інтеграції у ХХ ст. свідчить і про все більшу кількість країн, які долучаються до цього процесу, об'єднання між розвиненими країнами та тими, що розвиваються, і розширення кола питань, які охоплюють угоди. При цьому слід звернути увагу на розвиток держав, котрі розвиваються, активізацію їх інтеграції, вихід на ринки інших країн, що розвиваються. Тобто доцільно окремо розглядати інтеграцію таких держав, як Китай, Бразилія, Індія й ін. На особливу увагу заслуговують підписання двосторонніх угод, розвиток МЕІ в Азії, перспективи «вузлів-ниток» та ін., що особливо важливо в умовах глобалізації.

**Висновки й перспективи подальшого дослідження.** Об'єднання ринків країн спостерігали ще століття тому, що призвело до позитивних наслідків, хоча початком «епохи інтеграції» вважається середина ХХ ст. Досліджуючи розвиток міжнародної економічної інтеграції, виділяють окремі хвилі з відповідними їм тенденціями, зокрема щодо рівнів економічного розвитку країн-членів угруповань, векторів інтеграції й інших питань, які з часом змінюються. Вплив участі держав у інтеграційних угрупованнях на їхній економічний розвиток є значним. При цьому особливу увагу варто приділити інтеграції великих країн, які розвиваються, а також наслідкам торгівлі з третіми державами.

#### *Джерела та література*

1. Спартак А. Современный регионализм *Мировая экономика и международные отношения*. 2011. № 1. С. 3–15.
2. Baldwin R. E. *Towards an Integrated Europe*. London, 1994. 189 p.
3. *World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence* Geneva: WTO Publication, 2011. – 251 p. World Trade organization: URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/world\\_trade\\_report11\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf)

4. Шишков Ю. В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ. Москва: НП «III тысячелетие», 2001. 480 с.
5. Тимофеев А. В. Теоретические аспекты и тенденции развития региональной экономической интеграции. *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*. 2012. С. 58–63.
6. Шеров-Игнатьев В. Г. Современные тенденции региональной интеграции. *Вестник СПбГУ*. 2008. Сер. 5. Вып. 2. С. 53–62.
7. Лист Ф. Национальная система политической экономии. *По поводу национализма. Национальная экономия и Фридрих Лист/С. Ю. Витте. Толковый тариф, или Исследование о развитии промышленности России в связи с ее общим таможенным тарифом 1891 года/Д. И. Менделеев; сост. и предисл. В. А. Фадеева*. Москва: Европа, 2005. 382 с.
8. Солонінко К. С. Міжнародна економіка: навч. посіб./М-во освіти та науки України, Житомирський держ. технол. ун-т. Київ: Кондор, 2008. 82 с.
9. Воронина Т. В. Эволюция теоретических подходов к анализу развития международной экономической интеграции. *Terra Economicus*. 2010. Т. 8, № 3. Ч. 3. С. 208–215.
10. Mukhopadhyay K., Thomassin P. Economic and environmental impact of free trade in East and South East Asia. New York: Springer Science+Business Medi B. V., 2010. 209 p.
11. Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Столярчук Я. М. Міжнародна економіка: підручник/Держ. ВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". Київ: КНЕУ, 2014. 762 с.
12. Мурадов К. Региональные и двусторонние соглашения о свободной торговле. *МЭУМО*. 2007. № 7. С. 40–48.
13. Krugman P. The Hub Effect or Threeness in Interregional Trade. *Theory, Policy and Dynamics in International Trade*. Cambridge, 1993.
14. Baldwin R. E. Managing the Noodle Bowl: the Fragility of East Asian Regionalism; CEPR Discussion Paper № 5561. London, 2006. 25 p.
15. ADB Attacks Bilateral Trade Deals. *Financial Times*. 07.04. 2006. URL: <https://www.ft.com/content/2e161294-c5aa-11da-b675-0000779e2340>
16. WTO URL: <http://rtais.wto.org/UI/PublicAllIRTAList.aspx>

#### References

1. Spartak, A. (2011). Sovremennyy regionalizm [Modern regionalism]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya – World economy and international relations*, 1, 3–15 [in Russian].
2. Baldwin, R. E. (1994). Towards an Integrated Europe. London: CEPR [in English].
3. World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence. Geneva: WTO Publication, 2011. – 251 p. // World Trade organization. [www.wto.org](http://www.wto.org). Retrieved from [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/world\\_trade\\_report11\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf) [in English].
4. Shishkov, Yu. V. (2001). Integratsionnyye protsessy na poroge XXI veka. Pochemu ne integriruyutsya strany SNG [Integration processes on the threshold of the XXI century. Why CIS countries are not integrated?]. Moscow: «III tysyacheletie» [in Russian].
5. Timofeyev, A. V. (2012). Teoreticheskiye aspekty i tendentsii razvitiya regionalnoy ekonomicheskoy integratsii [Theoretical aspects and trends of regional economic integration]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsialno-ekonomicheskogo universiteta – Bulletin of the Saratov State Social and Economic University*, 58–63 [in Russian].
6. Sherov-Ignatyev, V. G. (2008). Sovremennyye tendentsii regionalnoy integratsii [Current trends in regional integration]. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta -Bulletin of St. Petersburg University*. 5, V. 2, 53–62 [in Russian].
7. List, F. (2005). Natsionalnaya sistema politicheskoy ekonomii [National system of political economy]; Vitte, S.Yu. (2005) Po povodu natsionalizma. Natsionalnaya ekonomiya i Fridrikh List [About nationalism. National economy and Friedrich List]. Mendeleev, D. I. (2005) Tolkovyy tarif. ili Issledovaniye o razvitii promyshlennosti Rossii v svyazi s eye obshchim tamozhennym tarifom 1891 goda [Explanatory tariff, or Study on the development of industry in Russia in connection with its general customs tariff of 1891]. Moscow: Evropa [in Russian].
8. Soloninko, K. S. (2008). Mizhnarodna ekonomika [International Economics]. Kyiv: Kondor [in Ukrainian]
9. Voronina, T. V. (2010) Evolyutsiya teoreticheskikh podkhodov k analizu razvitiya mezhdunarodnoy ekonomicheskoy integratsii [Evolution of theoretical approaches to the analysis of the development of international economic integration]. *Terra Economicus*. Т. 8, 3, 208–215 Retrieved from <https://cyberleninka.ru/article/v/evolyutsiya-teoreticheskikh-podkhodov-k-analizu-razvitiya-mezhdunarodnoy-ekonomicheskoy-integratsii> [in Russian]
10. Mukhopadhyay, K., & Thomassin, P. (2010) *Economic and environmental impact of free trade in East and South East Asia*. New York: Springer Science +Business Medi B. V. [in English].
11. Lukianenko, D. H., Poruchnyk, A. M., & Stolyarchuk, Ya. M. (2014) *Mizhnarodna ekonomika [International Economics]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
12. Muradov, K. (2007) Regionalnyye i dvustoronniye soglasheniya o svobodnoy trgovle [Regional and bilateral free trade agreements]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya – World economy and international relations*, 7, 40–48 [in Russian].

13. Krugman, P. (1993) The Hub Effect or Threeness in Interregional Trade *Theory, Policy and Dynamics in International Trade*. Cambridge [in English].
14. Baldwin, R. E. (2006) *Managing the Noodle Bowl: the Fragility of East Asian Regionalism*. CEPR Discussion Paper № 5561. L. [in English].
15. ADB Attacks Bilateral Trade Deals. *Financial Times*. 07.04. 2006. Retrieved from <https://www.ft.com/content/2e161294-c5aa-11da-b675-0000779e2340> [in English].
16. Sait WTO. Retrieved from <http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx> [in English].

**Надежда Кривенко. Развитие международной экономической интеграции.** Проанализировано развитие международной экономической интеграции (МЭИ) с учетом объединения рынков стран на протяжении нескольких веков на разных континентах (Европа, Северная Америка, Африка). Хотя дискуссионным является вопрос о интеграции. Вместе с тем более десяти таможенных союзов смогли возродиться после Второй мировой войны. Выявлены положительные последствия первых отдельных торгово-экономических объединений и их влияние на дальнейшее развитие интеграционных процессов. Подтверждено углубления МЭИ, анализ волн интеграции XX в. (с учетом временных периодов) показывает рост количества группировок, причем и между странами разного уровня экономического развития, расширение круга вопросов, которые охватывают соглашения, рост двусторонних соглашений, в частности между странами различных регионов и др. Отмечается также пересечение соглашений о свободной торговле (характерно и для стран Азии), возникновение схемы «узлов и нитей», а также ее влияние на большие и меньшие страны. Рассматриваются особенности преференциальных правил и целесообразность их применения в зависимости от обстоятельств. Обосновывается значительное влияние МЭИ и необходимость учета активизации интеграции крупных развивающихся стран (Китай, Бразилия, Индия и др.), в частности их выход на рынки других развивающихся стран.

**Ключевые слова:** международная экономическая интеграция, развитие, тенденции, региональная торговая сделка, интеграционное группировки.

**Nadiia Kryvenko. Development of International Economic Integration.** The development of international economic integration (IEI) is analyzed taking into account the unification of the markets of countries for several centuries on different continents (Europe, North America, Africa). Although the issue of integration is debatable, at the same time more than ten customs unions were able to revive after the Second World War. Positive consequences of the first separate trade and economic associations and their influence on the further development of integration processes are revealed. The deepening of IEI have been confirmed, the analysis of waves of integration of the twentieth century (taking into account the time periods) shows the growth of the number of groupings, in particularly between countries of different levels of economic development, the expansion of the range of issues that are covered by agreements, the growth of bilateral agreements, in particular between countries in different regions, etc. It is noted a crossing of free trade agreements (this is typical especially for Asian countries), the emergence of schemes «hub-and-spoke», its influence on large and smaller countries. The features of preferential rules and the expediency of their application depending on the circumstances are considered. The significant influence of IEI and the need to take into account the intensification of integration of large developing countries (China, Brazil, India, etc.) are justified, in particular, their entry to the markets of other developing countries.

**Key words:** international economic integration, development, trends, regional trade agreement, integration grouping.

Стаття надійшла до редакції 22.01.2018 р.



# РОЗДІЛ III

## Економіка та управління підприємствами

УДК 658.012.23

**Oksana Makara,**  
Doctor of Economics, Professor, Head of the Finance  
and Credit Department, Lesya Ukrainka Eastern European  
National University;  
E-mail: ok302008@ukr.net

**Victoria Mialkovska,**  
Master of Enterprise's Economy, Faculty of Economics and  
Management, Lesya Ukrainka Eastern European  
National University,  
E-mail: mialkovska.viktoria@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-49-55>

### **Innovative Enterprise Development on the Basis of Process, Social and Competent Corporate Governance**

The article deals with approaches to the definition of the essence of corporate governance, both domestic and foreign scholars. The essence, advantages and features of application of process and socially competent corporate management are formulated. The urgency of their implementation for the purpose of providing innovative development of domestic enterprises is investigated.

**Key words:** innovative development of enterprise, enterprise governance, corporate governance, process governance, social competent governance.

**Problem Statement in General Form.** Results of innovative development of the enterprise, its competitiveness, stability in relation to changes in the market environment depend on the management of the enterprise [1, 2, 3]. An important condition for such a management is the application and adaptation of foreign practices of corporate governance at domestic enterprises. That is why the functioning of economic entities is characterized by the necessity of applying various effective innovative approaches to management, in particular those that are gaining their relevance (process and socially competent). Because these two approaches enable them to operate effectively in a changing environment and focus on employees as one of the core values of such an enterprise.

**Analysis of Recent Research and Publications.** Theoretical and apply aspects on the issues of innovation development of the enterprise are covered in the works of OI. Amoshi [1], A. Mazaraki [2], L. I. Fedulova [3], V. K. Khustov a [3], T. I. Shchedrin Oh [3]. A wide range of questions on corporate governance research at the enterprise is highlighted in the works of domestic and foreign scholars such as A. Kedbery [4], N. Murphy [5], and A-M. Millstein [6], K. Mayer [7], John. Brooks [8], P. Monks [9], N. Mino [8], V. Grinov[9], V. Yevtushevskij [10], I. Ivasiv [10], E. Palig[11] et al.

**Unsettled Issues that are Part of a Common Problem.** Despite significant research, there is currently no general agreement on the definition of the category, nor does it highlight the peculiarities of process and socially competent corporate governance to provide innovative development of the enterprise.

**The Purpose of the Article.** Investigation of the essence of corporate management, as well as the definition of the essential characteristics of the categories «process management» and «socially-competent management», the peculiarities of their application at domestic enterprises with to increase their effective performance and innovation development.

**The Main Material.** Effective now the activity of the company is connected not only with the influence of the external environment, but also the functioning of the internal and external its management features. That is why more and more domestic scientists are paying attention to the foreign experience of corporate management of the enterprise. Consider the most common approaches to the interpretation of the essence of corporate governance by foreign experts (table 1).

*Table 1*

**Approaches to the Essence of the Concept of «Corporate Governance»  
Formed on the Basis of Sources [4, 5, 6, 7, 8, 9, 10]**

<b>Researcher</b>	<b>Treatment</b>
A. Kedbery	System of management and control over the activities of companies; as a set of mechanisms within which the company functions, when the owners of the company alienate the management of the enterprise. The main purpose of corporate governance is the author believes «maintaining a balance between economic and social, personal social goals».
N. R. Murphy	The concept, which includes the structure of management and control of the company, as well as rules of distribution of powers between the owners of the company, its board of directors, executive body and employees, suppliers, customers and society as a whole.
A-MMillstein	A set of rules, regulations and appropriate voluntary practices of enterprises to maximize the long-term economic interests of shareholders.
K. Mayer	An organizational agreement in which a particular company represents and serves the interests of its own investors. This agreement may cover various aspects of the corporation's activities - organization of work of senior management bodies, system of motivation of personnel, bankruptcy procedure, etc. The need for the formation of an agreement arises as a result of separation of ownership from the management process of a modern joint stock company.
J. Brooks	Corporate governance relates to company relationships. It demonstrates how a society presents itself to the environment - shareholders, potential investors, employees, regulators, customers, suppliers, and the environment in which it operates.
Robert Monks, N. Mino	Corporate governance - the relationship between different stakeholders (shareholders, managers, board members, employees, buyers, suppliers, lenders and other stakeholders) in determining the direction of development and activities of corporations.
World Bank, Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)	The system of elected and appointed bodies that manage the activities of public joint stock companies, which reflects the balance of interests of owners and is aimed at ensuring the maximum possible profits from all types of activities of an open joint stock company within the framework of legally determined norms.

More generally considered define the essence of corporate governance by World Bank and the OECD. Since this statement reflects both the subjects of management, and the purpose with which it is carried out. According to this statement, corporate governance refers to the internal means of ensuring the activities of corporations and controls them, and determines the mechanisms by which the objectives of economic entities are formed.

Domestic scientists based on foreign experience consider corporate governance from different approaches. Thus, V. Grinev interprets corporate governance as a process of organizing the activities of the highest governing bodies of the corporation [11]. V. Yevtushevsky defines corporate governance as the processes of regulation by the owner of the movement of his corporate rights in order to profit, management of a corporate enterprise, reimbursement of expenses through the receipt of a share of property at its liquidation, as well as possible speculative transactions with corporate rights. At the same time, achieving the goal of the partnership is to maximize the welfare of shareholders through the growth of the market value of shares of the company, as well as the receipt of dividends by shareholders.

I. Ivasiv argues that corporate governance is a system of relations between owners, management bodies of the company, as well as its clients, employees, creditors, investors, authorities in order to ensure the welfare of owners and society as a whole [11]. Ukrainian researcher E. Paliga examines corporate governance as a whole set of actions related to the formation of corporations, optimization of their structure, forms and methods of state support; organization, planning, marketing, control, stimulation of production and economic activity of the corporation (joint stock company); coordination of the interests of the owners of the corporation, in particular, through making decisions about the consumption of profits.

Corporate governance can be defined as a system of organizational, legal, economic and financial relations of all participants in a joint-stock company, which establishes mechanisms, methods of interaction of interested parties, through which they represent their interests in the community and interact with them and with each other [9].

The category «corporate governance» can be defined as a set of actions of managers and owners of share capital, which operate within the framework of the current legislation and ensure the process of attracting financial and labor resources and their effective use in order to meet the interests of all participants in corporate governance by the appropriate distribution of the value created by definition O. M. Vulchuk [10]. The scholar notes that a corporate enterprise can't exist separately from the society in which it operates. And the final success of his work depends on the work of all interested persons. Corporative management – a management which gives birth to a corporate culture, that is, a complex of common traditions, in the formulas, the principles of behavior.

According to the point of view Rumyantseva S. A., corporate governance – a system of elected and appointed bodies that manage the activities of open joint stock companies, reflecting the balance of interests of owners and aimed at maintaining the maximum possible profit from all activities of the company in accordance with the rules of law.

The Law of Ukraine «On State Regulation of the Securities Market in Ukraine» defines corporate governance as a system of relations that defines the rules and procedures for making decisions on the activities of a business partnership and the exercise of control, as well as the distribution of rights and obligations between the bodies of the company and its members in relation to management a partnership.

Corporate governance to provide innovative development company should be considered as a system of interrelated elements of innovative potential, human and intellectual potential, innovation infrastructure, innovation and organizational, corporate culture, investment potential effect of which is the driving force that leads to the development of innovative processes and, consequence, lead to the transformation of a competitive level the subject of the business and takes into account the interests of all participants in corporate relations.

From the above statements it is worth paying attention to the application of a process and socially-competent approach to enterprise corporate governance.

Process corporate governance is one of the few ways for a company to remain competitive. This approach makes it possible managers of different parts of the management pay attention to the interaction of participants in the innovative processes taking place in the enterprise, because of their uncertainty the loss of information and time increases, which directly leads to increased economic costs.

Process corporate governance provides the following benefits to the company:

- creation of conditions for a broad delegation of powers and responsibilities to performers, which contributes to the improvement of the quality of manufactured products and services;
- each employee of an enterprise is connected with the final result of the innovation process and is responsible for its quality;
- reduction of the number of decision-making levels and as a result of increased efficiency and adaptability of innovative activity of the enterprise;
- removal of unreasonable costs that do not affect the innovative process of creating the value of products and services;
- improvement of communication, that is, the exchange of information is carried out inside the working group of the process, which excludes its distortion, as well as a significant reduction of the time limits for the transfer of information from one subject of the innovation process to another;
- creation of conditions for the automation of technologies for the implementation of innovative processes.

Main object process corporate governance is a business process that brings together all levels of the organization and is responsible for certain actions from its beginning and to the end. Interconnections within the enterprise are based not on the isolation of certain units that perform certain functions, but on the identification of through-the-line innovation processes, which are defined by the goals and objectives of the enterprise. The process approach should be oriented, first of all, not on the organizational structure of the enterprise, but on business processes whose ultimate goals are to create products or services of value to external or internal consumers [7].

In addition, the process of corporate governance ensures the creation of horizontal links I organizations. Departments and employees involved in one process can independently coordinate work within the process

and solve emerging problems without the participation of senior management. The process approach to corporate governance can more effectively solve problems and effectively influence the results of their solution.

Process corporate governance requires focusing not on the work of each of the divisions, but on the results of the organization as a whole. The process approach to corporate governance changes the concept of organization structure.

Process corporate governance is based on several principles, including:

1. The principle of interconnection. The organization is treated as a network of processes. The process is any activity where the work is carried out. All organizational processes are interconnected.

2. The principle of necessity. Each process must have a purpose, and its results should be necessary. The result of the process must have its own internal or external consumer.

3. Principle of Documentation. Activity related to the process must be documented. It allows you to standardize the process and get the basis for its change and further improvement.

4. The principle of controllability. Each process has the beginning and the end, which defines its limits. For each process within the specified limits, indicators should be defined that characterize its results.

5. The principle of responsibility. Various specialists and employees can be involved in the process, but they are responsible for the process and its results are clearly defined by the employee.

Implementation of these principles can significantly improve the efficiency of the company, but at the same time, it requires a high corporate culture at the enterprise. The transition from functional management to process corporate governance requires employees to work continuously, even though they may belong to different business entities. The extent to which this joint work will be possible will depend on the «working capacity» of the principles laid down in process approach.

Based on the process approach to corporate governance, a number of popular and highly effective concepts for improving business performance have been formed. Currently, there are four areas that use the process approach to corporate governance as a basis of an approach to improve the efficiency of enterprises.

These areas include:

1. General Quality Management (TQM). This concept provides for continuous improvement of the quality of products, processes and management system of the organization. The main purpose of the organization's activity is to meet the expectations of the consumer.

2. Continuous improvement of processes (Continuous Improvement Process). A concept that involves minor but permanent changes component process. The best known approach, which is based on continuous improvement processes is the Japanese Kaizen approach (kaizen).

3. Improvement of business processes (Business Process Improvement) or Business Process Management (Business Process Management). This approach helps to optimize business processes in order to increase their efficiency. Changes in processes are carried out gradually, but necessarily on a systematic basis.

4. Reengineering business processes (Business Process Reengineering). Approach provides rethinking existing processes and their radical changes (redesigning). Unlike the three above-mentioned approaches, reengineering involves a quick change of processes. Also, in this approach, much attention is paid to the use of information technology.

Another effective approach to corporate governance business is socially competent. To understand the essence of this approach, consider the following concepts: «social management» and «socially competent».

To most meaningfully define the concept of «social management» can be attributed: social management in the broad sense – management and all by any social processes, in the narrow – the means realization social policy, security social sphere public life [9].

Social management is a special kind of activity aimed at organizing, agreeing collective actions of people in order to achieve the goal facing them [10].

When it comes to social management at the enterprise, then it is necessary to take into account the level of harmonization of social relations in the collective, satisfaction of social needs of employees, development and formation of the individual, social protection, development of enterprise productivity, which at the same time will provide an effective result in the process of achieving the set goal, goals enterprises

In addition, social management provides the opportunity to identify the appointment and place of the employee in the team, identify and support their leaders (formal or informal), combine the motivation of people with the final results of the enterprise, including innovative development, to ensure effective communication and conflict resolution in the team.

Continuing the analysis of the essence of the second concept of «social competence», it should be noted that social competence is a universal ability of the individual, which integrates the understanding of social reality, the availability of social knowledge and skills necessary for the effective solution of practical social problems.

V. V. Tsvetkov argues that social competence is the ability of an individual to regulate relationships effectively to interact with society, to establish contacts with different social groups, to participate in social projects and to perform productively certain social roles.

Taking into account the above, one can give the following definition of definition: social competence is the ability to use existing communication skills, social knowledge, ability to maintain and establish relationships with different groups and individuals, influence the performance of social goals and participate in socially significant projects, achieve the goal.

Social competence characterizes the interactive abilities of the employee, the culture of business communication both vertically «head-subordinate», and horizontally – «workers of the same level», as well as clients of the enterprise.

Having considered the above concepts «Social Management» and «Social and competent», one could argue that socially competent corporate governance – is one of the areas of management, which aims to ensure effective cooperation and constructive communication between workers in the enterprise, and ensure its effective activity through the application of communication and integration capabilities of managers and staff in general.

Socially-competent corporate governance has to put and such requirements for managers:

- apply the ethics of business communication;
- be able to prevent and resolve conflicts relatively painlessly;
- be able to transmit information quickly and correctly;
- be able to establish communication;
- be able to give clearly formulated tasks and accordingly motivate workers;
- be able to tactfully point out deficiencies correctly make comments, inspire confidence in staff;
- be able to work and organize work in a team;
- be able to assess and competency of other employees.

In addition, the application is socially competent corporate governance contributes to:

- improving the social and productive activity on the enterprise;
- support of social continuity (competitions of skill, awarding of qualifications, celebration of the beginning and completion of major projects and tasks);
- moral stimulation (both individual and collective);
- formation of socially responsible direction of activity of the enterprise;

It is worth developing a mechanism for «transferring» the social community to the business community, ensuring the necessary level of readiness and professional ability of managers to take on the solution of social problems.

Socially competent corporate governance is carried out through concerted action on the subject of management object management, and the impact on the consciousness of workers, resulting in a person's ability to carry out purposeful actions. Consciousness regulates the behavior of staff, direct their actions to achieve the goal. To achieve the unity of workers it is necessary to achieve the unity of their consciousness.

Unity of consciousness is achieved through the harmonization of goals and order of activity, the subordination of one consciousness to another.

At the same time, the action of the subject of control on the consciousness of the object of control is carried out by various methods, means, methods, which are called methods of social management. The content of the management method answers the question of how, in what way it is most rational to achieve the determined management objectives, to manage.

**Conclusions and Directions of Further Research.** In the article the essence of corporate governance of both foreign and national scholars is considered. Process and social competent approaches to corporate governance are pointed out. Nature, advantages, principles and application sphere of corporate governance are formulated. The definition of social and social competent governance is also given, their features and benefits of the implementation process are set up. The given recommendations will strengthen the formation of process and social competent governance in national enterprises which will have a positive impact not

only on core activities and also ensure the efficiency growth of the whole functionality. Management subjects, which will orient their activities toward the formation of a special corporate culture and knowledge production, will be more competitive in the future. At the same time, they have to change the organizational structure to a more flexible and to develop the ability to respond quickly and adapt to changes in respect of external and internal environment.

Therefore, effective management of the innovative development of the economic system should primarily be based on the definition of approaches to corporate governance (process and socially competent) that will ensure the implementation of innovative projects, assessment and development of measures aimed at preserving not only the level of efficiency, safety and self-development of the system, but also the growth of the balance of innovation activity of the enterprise.

#### *Sources and Literature*

1. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення. *Економіст*. 2009. № 6. С. 28–34.
2. Мазаракі А. Інновації – джерело конкурентних переваг. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2010. № 9. С. 120–123.
3. Мерфі, Джон Дж. Технічний аналіз ринку цінних паперів: теорія і практика. Москва: Сокіл, 2006. С. 128
4. Разработка кодексов наилучшей практики корпоративного управления URL:[http://www.ifc.org/ifcext/cgf.nsf/Content/Toolkit\\_2\\_Russian](http://www.ifc.org/ifcext/cgf.nsf/Content/Toolkit_2_Russian)
5. Маєр К. У пошуках кращого директора. Корпоративне управління в перехідній та ринковій економіках/ Київ: Основи, 1996. 189 с.
6. Business & Professional Ethics for Directors, Executives & Accountants; J. Brooks, P. Dunn; South-Western Cengage Learning; Issue: 6e; 2012. P. 712.
7. Monks A., Minow N. Corporate Governance Fifth Edition. London: Wiley&Sonsjohn, 2011. 512 p.
8. Організація економічного співробітництва і розвитку (OECD). Principles of Corporate Governance URL:<http://www.oecd.org/>.
9. Гриньова В. М. Організаційно-економічні основи формування систем корпоративного управління в Україні. Київ, 2003. 324 с.
10. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління. Київ: Знання-Прес, 2002. С. 317.
11. Макара О. В. Особливості розвитку соціальноорієнтованої підприємницької діяльності. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. № 2 (53). 2012. С. 11–15.

#### *Reference*

1. Amosha O. (2009). Innovacijnyj shljakh rozvytku Ukrajinu: problemy ta rishennja [Innovative way of Ukraine's development: problems and solutions]. *Ekonomist*. – № 6. – (p. 28–34) [in Ukrainian].
2. Mazaraki A. (2010). Innovaciji – dzherelo konkurentnykh perevagh [Innovations – a source of competitive advantages]. *Visnyk Kyjivskogho nacional'nogho torghoveljno-ekonomichnogho universytetu*. – 2010. – № 9. – P. 120–123 [in Ukrainian].
3. Merfi Dzh. (2006). Tekhnichnyj analiz rynku cinnnykh paperiv: teoriya i praktyka [Technical Analysis of the Securities Market: Theory and Practice]. M.: Sokil p. 128 [in Ukrainian].
4. Razrobotka kodeksov nayluchshej praktyky korporatyvnogho upravlenija [Development of codes of best practice in corporate governance]. URL:[http://www.ifc.org/ifcext/cgf.nsf/Content/Toolkit\\_2\\_Russian](http://www.ifc.org/ifcext/cgf.nsf/Content/Toolkit_2_Russian) [in Russian].
5. Majer K. (1996). U poshukakh krashhogho dyrektora. Korporatyvne upravlinnja v perekhidnij ta rynkovij' ekonomikakh [In search of a better director. Corporate governance in transitional and market economies]. K. : Osnovy - 189 p [in Ukrainian].
6. Business & Professional (2012). Ethics for Directors, Executives & Accountants; J. Brooks, P. Dunn; South-Western Cengage Learning; Issue: 6e – P. 712 [in English].
7. Monks A. (2011). Corporate Governance Fifth Edition. London: Wiley&Sonsjohn - 512 p [in English].
8. Orghanizacija ekonomichnogho spivrobitnyctva i rozvytku (OESD). Principles of Corporate Governance [Organization for Economic Cooperation and Development. Principles of Corporate Governance]. URL:<http://www.oecd.org/> [in English].
9. Ghrynjova V. M. (2003). Orghanizacijno-ekonomichni osnovy formuvannja systemykor poratyvnogho upravlinnja v Ukrajinu [Organizational and economic foundations of the formation of the system of corporate management in Ukraine]. – 324 p [in Ukrainian].
10. Jevtushevs'kij V.A. (2002). Osnovy korporatyvnogho upravlinnja [Basics of Corporate Governance]. K.: Znannja-Pres. – p. 317 [in Ukrainian].
11. Makara O. V. (2012). Osoblyvosti rozvytku socialjnoorijentovanoji pidprijemnyckoji dijalnosti [Features of the development of socially oriented entrepreneurial activity] *Naukovyj visnyk Poltavskogho universytetu ekonomiky i torghivli – Scientific herald of Poltava University of Economics and Trade*. – № 2 (53). P 11–15 [in Ukrainian].

**Оксана Макара, Вікторія Мялковська. Інноваційний розвиток підприємства на принципах процесного й соціально-компетентного корпоративного управління.** У статті розглянуто підходи до визначення сутності корпоративного управління як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Сформульовано сутність, переваги та особливості застосування процесного й соціально-компетентного управління. Досліджено актуальність їх запровадження для забезпечення інноваційного розвитку на вітчизняних підприємствах.

**Ключові слова:** інноваційний розвиток підприємства, управління підприємством, корпоративне управління, процесне управління, соціально-компетентне управління.

**Оксана Макара, Виктория Мялковская. Инновационное развитие предприятия на принципах процессного и социально-компетентного корпоративного управления.** В статье рассмотрены подходы к определению сущности корпоративного управления, как отечественными, так и зарубежными учеными. Сформулированы сущность, преимущества и особенности применения процессного и социально-компетентного управления. Исследована актуальность их внедрения для обеспечения инновационного развития на отечественных предприятиях.

**Ключевые слова:** инновационное развитие предприятия, управление предприятием, корпоративное управление, процессное управление, социально-компетентное управление.

The article acted to the editorial board in 02.02.2018 r.

УДК 371.315:330.341

**Надія Рудь,**

доктор економічних наук, професор кафедри економіки  
Луцький національний технічний університет  
E-mail: ntrud@i.ua

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-55-62>

## **Систематизація методичних підходів щодо оцінювання ефективності інноваційних проектів**

У статті досліджено зміст поняття «інноваційний проект», запропоновано класифікацію інноваційних проектів. Розроблено модель оцінки інноваційного проекту з урахуванням ризику.

Досліджено особливості оцінювання інноваційних проектів, розроблено рекомендації щодо вибору показників ефективності інноваційних проектів. Оцінка економічної ефективності інноваційних проектів звичайно пов'язана з деякими труднощами: велика кількість часткових показників характеризує свій окремий аспект ефективності, ускладнює оцінку й виділення ефективних і неефективних проектів.

Для розв'язання цієї проблеми рекомендовано використовувати інтегральний показник економічної ефективності, що враховує часткові показники ефективності стадій інноваційного проекту та дає змогу визначати загальний рівень економічної ефективності на основі рейтингу. Інтегральний показник значно полегшує оцінку й відбір інноваційних рішень, а також порівняння між собою альтернативних підходів і вибір напряму інвестування капіталу підприємством.

Це дасть змогу відстежувати динаміку основних значень інноваційного проекту: досліджувати залежність кінцевих результатів від управлінських рішень та, відповідно, раціонально розподіляти обмежені фінансові ресурси; своєчасно реагувати на зміни у внутрішньому й зовнішньому середовищі.

**Ключові слова:** інноваційний проект, класифікація, ефективність, ризик, показники.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Піднесення національної економіки залежить від розвиненості її інноваційного складника, що вимагає вирішення низки питань державного регулювання інноваційної діяльності. Це передбачає як розв'язання проблеми пошуку способів стимулювання інноваційних процесів із боку держави, так і розробки системи оцінки ефективності відповідних заходів.

У сучасних ринкових умовах підвищуються вимоги до економічних вимірів й економічних обґрунтувань прийняття рішень стосовно інноваційних проектів, які можуть фінансуватися лише після економічної оцінки кожного з можливих їх варіантів. Потрібно зважати, що підприємства (організації) будують свою діяльність у напрямі досягнення локальних цілей, насамперед можливості успішно функціонувати на ринках виробництва нових товарів і послуг, які з'являються в результаті освоєння нових технологій.

Відтак важливість оцінювання інноваційних проектів полягає в обґрунтуванні величини показників, які наявні в його структурі, відображаючи можливості й загрози підприємства щодо розробки та впровадження інноваційних проектів.

Корисним у вирішенні зазначених вище питань є пошук відповідних методів, підходів до оцінювання проектів, виходячи із сучасного стану економіки України. Це дасть змогу відстежувати динаміку основних значень інноваційного проекту: досліджувати залежність кінцевих результатів від управлінських рішень і, отже, раціонально розподіляти обмежені фінансові ресурси; своєчасно реагувати на зміни у внутрішньому й зовнішньому середовищі.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Широкий спектр методів оцінювання інвестиційних та інноваційних проектів аналізували як зарубіжні, так і вітчизняні вчені: Л. М. Ганущак-Єфіменко, Є. Є. Іврампов, Т. В. Майнова, Я. М. Мелкумов, М. А. Спатвінський, Ю. М. Павлючок, Н. М. Філімонова та ін.

**Мета й завдання статті** – дослідження особливостей оцінювання інноваційних проектів, розробка рекомендацій щодо вибору показників для оцінки ефективності інноваційних проектів.

**Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження.** У Законі України «Про інноваційну діяльність» зазначено, що інноваційний проект – це комплект документів, що визначає процедуру й комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення та реалізації інноваційного продукту й (або) інноваційної продукції.

Аналізуючи праці вчених-дослідників, сформулюємо визначення: інноваційний проект – система взаємопов'язаних цілей і програм їх досягнення, що являють собою комплекс маркетингових, науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих, кадрових, організаційних, фінансових, комерційних й інших заходів, певним чином організованих, оформлених комплектом проектною документації та таких, що забезпечують ефективне виконання конкретних науково-інноваційних завдань, виражених у кількісних показниках, котрі характеризують результат інноваційного процесу. Ураховуючи класифікацію інновацій, ми розробили класифікацію інноваційних проектів що дасть можливість попередньої якісної оцінки масштабності проекту:

- 1) за інноваційним потенціалом інновації – радикальні, поліпшувальні, псевдоінноваційні;
- 2) за періодом реалізації проекту – довго-, середньо-, короткострокові;
- 3) за рівнем ризику – із високим, середнім та низьким рівнями;
- 4) за рівнем витрат на проект – із великими, середніми, малими витратами;
- 5) за результативністю проектів – із високою, середньою та низькою результативністю;
- 6) за джерелами фінансування – за власні, залучені кошти, державні й спонсорські кошти та за змішані кошти;
- 7) за стадіями – зародження, розробка й процес створення, функціонування та завершення.

Останніми роками під час визначення ефективності інвестицій в інноваційні проекти використовуються, зокрема, такі показники, як чистий приведений дохід (NPV), внутрішня норма рентабельності (IRR), модифікована внутрішня норма рентабельності (MIRR), індекс прибутковості (PI), період окупності (PP), показники рентабельності (CAR). Вибір ставки дисконтування для вказаних показників коригується з урахуванням ризику, що характеризує освоєння інновацій.

Оцінка економічної ефективності інноваційних проектів звичайно пов'язана з деякими труднощами: велика кількість часткових показників характеризує свій окремий аспект ефективності, ускладнює оцінку й виділення ефективних і неефективних проектів. Для розв'язання цієї проблеми рекомендовано використовувати інтегральний показник економічної ефективності, що враховує часткові показники ефективності стадій інноваційного проекту й дає змогу визначати загальний рівень економічної ефективності на основі рейтингу. Інтегральний показник значно полегшує оцінку та відбір інноваційних рішень, а також порівняння між собою альтернативних підходів і вибір напряму інвестування капіталу підприємством [1].

Інвестування капіталу завжди пов'язане з вибором варіантів, що потребує необхідності визначення величини економічного ризику для різних варіантів інвестування і їх порівняння. Ризик полягає в недосягненні вартісних, технічних, соціальних, екологічних та інших результатів, які передбачено одержати до певного часу. Це стосується також розробок й освоєння прогресивних технологій у виробництві. Згідно із зарубіжними дослідженнями лише третина початих досліджень у галузі інновацій приносить позитивний результат. Зважаючи на це, на різних етапах виконання інноваційного проекту витрати й результати уточнюються за допомогою моніторингу ходу виконання проекту.



Проблема ризику – одна з основних при порівнянні та виборі варіантів інвестицій в інноваційні проекти. Для зменшення впливу ризику застосовують різні методи, які дають змогу підвищити надійність результатів. У ринкових умовах господарювання будь-яка діяльність пов'язана з прийняттям ризикованих рішень, що зумовлюється невизначеністю більшості параметрів її здійснення [1].

Оцінка доцільності інвестицій, основана на визначенні економічної ефективності для детермінованих умов, не може бути достатньою для прийняття рішення. Власнику коштів потрібно знати не лише рівень доходу, але й можливість оцінки ризику в таких умовах.

Чим оригінальніші інновації та вищий попит на них, тим більше інвестицій потрібно для їх освоєння, що зумовлює зростання економічного ризику. У сучасних умовах розраховувати на великі прибутки підприємства можуть лише тоді, коли вони випереджають конкурентів в освоєнні досягнень НТП [2]. На рис. 1 запропоновано модель оцінки ефективності інноваційного проекту з урахуванням ризику. Тобто під час визначення вартості капіталу, інноваційних витрат, чистих грошових потоків, тривалості проекту потрібно їх коригувати на ступінь ризику.



Рис. 1. Модель оцінки економічної ефективності інноваційного проекту з урахуванням ризику

Окремого значення набули методи експертного оцінювання, що передбачають складання вичерпного переліку критеріїв «цінності» проекту, які зводяться до єдиної таблиці. Кожному критерію дається кількісна оцінка (присвоєно певний бал відповідно до розробленої бальної системи оцінювання якостей проекту). У результаті розрахунків за допомогою цього методу одержуємо сукупну оцінку, що виводиться на підставі балів, наданих критеріям цінності проекту. Однак при використанні цього методу постає питання щодо об'єктивності оцінок кожного критерію й надійності застосовуваної під час розрахунків бальної системи.

Наявна методика оцінювання проектів останнім часом усе більше піддається сумніву, оскільки її використання зумовлює неспроможність на практиці отримати достовірні результати. Свідчення цього – низка аргументів щодо помилкового застосування наявного методологічного досвіду в чистому вигляді, що й зумовлює помилкові результати.

Характерною рисою помилок у використанні методів є, наприклад, труднощі у визначенні ставки дисконтування, складанні схеми грошових потоків, що пов'язані з відмінностями проектів, зокрема в різних видах економічної діяльності. Несхожість проектів, наявність індивідуальних особливостей при цьому не відкидає необхідності використання оптимальних і перевірених часом

принципів та критеріїв оцінювання. Для уникнення помилок важливо їх усі врахувати, зокрема й інтереси всіх учасників інноваційного проекту, використовувати оптимальні форми виміру ефективності, які б були узгоджені між собою та прийнятні для учасників проекту [3].

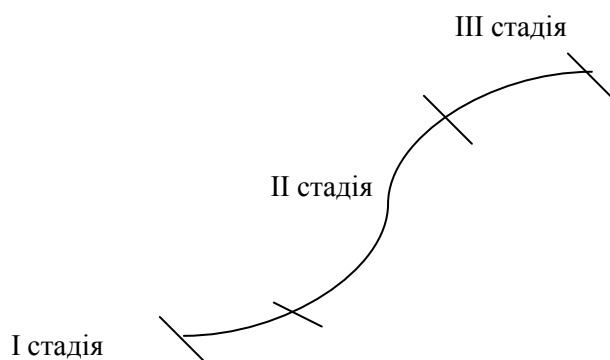
Розв'язання вказаної проблеми іноді зводиться до розробки нових методів. Одними із них є багатокритеріальні методи, які, на відміну від однокритеріальних, спрямовані на оцінювання інноваційних проектів за кількома критеріями, що ставить їх у ряд якісно нових методів.

Відповідно, під час оцінювання інноваційних проектів оптимально застосовувати не однокритеріальні методи до виконання оптимізаційних планово-економічних інвестиційних завдань, наприклад дисконтовані методи, які на сьогодні займають домінуюче становище в теорії й практиці інвестиційного аналізу, а багатокритеріальні.

Багатокритеріальні методи оцінювання враховують кілька цілей, які планується досягнути в процесі реалізації інноваційних проектів. За їх застосування виділяють низку критеріїв, котрі найкраще характеризують ефективність проекту, які потім зводяться до єдиного значення.

Запропоновано застосовувати багатокритеріальні методи оцінювання не лише на одній стадії розвитку проекту, а протягом усього його часу зародження, реалізації й функціонування. Головна проблема у визначенні багатокритеріальних методів полягає у зведенні всіх даних на всіх стадіях створення та реалізації проекту в єдиний показник, який би характеризував ефективність проекту. Ми вважаємо, що варто оцінювати ефективність проекту на трьох стадіях (див. рис. 2).

Стимулом до розробки й розширення масштабів застосування багатокритеріальних методів виступає потреба в посиленні конкурентоспроможності, досягненні результатів, які виникають під час освоєння проектів, що відображається в одному з методологічних принципів оцінювання проектів, який вимагає врахування внутрішніх, зовнішніх, а також синергетичних ефектів.



- I стадія – зародження проекту;
- II стадія – розробка й процес створення проекту;
- III стадія – функціонування проекту та його завершення.

**Рис 2.** Стадії створення й функціонування проекту

Економічна доцільність переходу від одно- до багатокритеріальних методів оцінювання зумовлюється ще й тим, що прогностичні результати реалізації проектів, отримані за використання останніх методів, мають низку переваг. Перевагою багатокритеріальних методів оцінювання інноваційних проектів є не лише охоплення більшої кількості критеріїв, але і їхні якісні відмінності від однокритеріальних.

Відмінність проявляється в методології оптимального виконання оптимізаційного завдання. Однокритеріальні методи дають можливість лише розглядати отриманий результат за єдиним значенням, що вносить принципову відмінність від випадку системного підходу до пошуку оптимального проекту [4].

Зважаючи на різноманітність ситуацій господарської діяльності та необхідність за якомога коротший термін відібрати найкращі проекти, створені та створюються такі багатокритеріальні методи їх оцінки:

- 1) метод DEA [Data Envelopment Analysis] [5; 6];
- 2) ELECTRE [Elimination Et Choix Traduisante La Realite] [7];
- 3) AHP (the Analytic Hierarchy Process) [8] та ін.

Оцінювання цими методами належить до класу багатокритеріальних інноваційних завдань, істотна особливість яких – отримання не стільки оптимального, оскільки ефективного рішення, що відображається в досягненні максимального значення функції корисності. Конструкція функції корисності спеціально спрямована на узгодження суперечливих критеріїв – збільшення обсягів надходжень і зменшення обсягів витрат. Виділяють декілька способів конструювання функції корисності, але найчастіше застосовують лінійний:

$$Z_j = \sum_{i=1}^n W_i \cdot S_i, \quad (1)$$

де  $Z_j$  – значення оцінки якості  $j$ -го проекту;

$W_i$  – ваговий коефіцієнт  $i$ -го чинника;

$S_i$  – величина значення  $i$ -го чинника в  $j$ -му проекті.

Розглянута формалізована функція дає змогу в межах використання багатокритеріальних методів порівнювати альтернативні інноваційні проекти за оціненим значенням їхньої якості [9].

Аналіз можливостей застосування методів DEA, АНР, ELECTRE свідчить, що обчислювальні процедури на основі цих методів дуже прості, проте в них не відбито внутрішній зміст якості оцінюваних проектів.

На практиці оцінку інноваційних проектів суб'єктів господарювання проводять на основі критеріїв, що враховують основні фактори впливу на їхню ефективність. Виокремимо основні з них.

Науково-технічні критерії, які враховують [10], – це перспективи впровадження науково-технічних рішень; патентну чистоту продукції й патентоспроможність технічних рішень, що використовуються; перспективність застосування очікуваних результатів у майбутніх розробках.

До виробничих критеріїв належать забезпеченість виробництва матеріально-технічними, трудовими ресурсами та необхідним устаткуванням; технологічність нововведень; забезпеченість виробництва кваліфікованим персоналом; екологічні вимоги.

Ринкові критерії передбачають відповідність проекту потребам ринку; комерційний успіх від освоєння проекту; рівень реклами для просування запропонованого продукту на ринок; конкурентоспроможність продукції за ціною та якістю, захищеністю від старіння тощо.

Економічні критерії містять дані про необхідні обсяги фінансування для реалізації проекту; передбачуваний річний прибуток; термін окупності проекту; частку власних коштів підприємства в повній вартості проекту.

Соціальні та екологічні критерії визначають вплив реалізації проекту на рівень зайнятості населення; виробничих процесів, задіяних у реалізації проекту, – на навколишнє природне середовище тощо [11].

Потрібно зазначити, що досконала оцінка інноваційного проекту містить аналіз усіх указаних вище основних критеріїв реалізації проекту.

На практиці головними умовами прийняття рішення про реалізацію інноваційного проекту є його собівартість і результативність. Найчастіше реалізація цих проектів вимагає значних капіталовкладень. Джерелом капіталовкладень переважно є отримання кредиту [6].

Нами розроблено методичні підходи до оцінки ефективності інноваційних проектів за сумарною кількістю балів, нарахованих за такими критеріями ефективності (ЕФ):

**I стадія** характеризується такими показниками, як:

1.1. Загальна місткість інтелектуальної власності в інноваційному проекті:

$$M_{IB} = B/Z, \quad (2)$$

де  $B$  – вартість отриманих прав на об'єкти інтелектуальної власності, у тому числі на патенти, винаходи; патенти на промислові зразки та корисні моделі; свідоцтва на знаки товарів і послуг (товарні знаки), *млн грн*;

$Z$  – загальний обсяг витрат на виконання інноваційного проекту за звітний період, *млн грн*.

1.2. Прості методи оцінки ефективності інвестицій (термін окупності проектів).

Це період часу, протягом якого вигоди від проекту будуть дорівнювати витратам на проект. Період повернення грошей можна виразити таким чином:

$$T_{OK} = \frac{K_0}{(ЧП + A)}, \quad (3)$$

$T_{OK}$  – період повернення коштів, роки;  
 $K_0$  – загальна вартість проекту, грн;  
 $ЧП$  – чистий прибуток від проекту, грн/рік;  
 $A$  – амортизаційні відрахування, грн/рік;

### 1.3. Методика дисконтування.

У більш складних методиках оцінки враховують, що:

1) рух коштів здійснюється протягом усього періоду реалізації проекту;

2) кошти, які є зараз, мають більшу цінність, ніж та сама сума коштів у майбутньому. Чим довший період повернення коштів, тим меншу цінність вони мають.

Поняття «дисконтування» пов'язане з тимчасовою цінністю грошей і так званими відсотковими ставками. Дисконтування – процес, зворотний розрахунку складних відсотків, – являє собою:

$$\sum K = \frac{K_t}{(1 + p)^t}, \quad (4)$$

де величина  $p$  – норма дисконту, що дорівнює прийнятій для інвестора нормі доходу на капітал;

$K_t$  – початкова сума інвестованого капіталу.

1.4. Чистий дисконтований прибуток ( $NPV$ ). Метод, за якого враховують часову вартість коштів, являє собою розрахунок чистої приведеної вартості ( $NPV$ ). Якщо протягом розрахункового періоду не відбуваються інфляційні зміни або розрахунок виконується в базових цінах, то чистий дисконтований прибуток ( $NPV$ ) для постійної норми дисконту розраховують за формулою:

$$NVP = \sum_{t=0}^{t=t_1} (R_t - Z_t) \cdot \frac{1}{(1 + p)^t}, \quad (5)$$

де  $R_t$  – прибуток – отриманий від реалізації проекту;

$Z_t$  – витрати, що здійснюються на  $t$ -му кроці розрахунку.

Для того, щоб проект був привабливий для інвестора, його  $NPV$  має бути більша нуля. Якщо  $NPV > 0$ , то при цій нормі дисконтування проект вважається ефективним і може розглядатися питання про його прийняття.

**II стадія** характеризується такими показниками:

#### 2.1. Працемісткість проекту:

$$E\Phi_1 = ЗП / З_{заг}, \quad (6)$$

де  $ЗП$  – фонд заробітної плати на виконання інноваційного проекту, млн грн;

$З_{заг}$  – загальний обсяг витрат на виконання інноваційного проекту за звітний період, млн грн.

#### 2.2. Бюджетна ефективність інноваційного проекту:

$$E\Phi_2 = K_0 / З_{заг}, \quad (7)$$

де  $K_0$  – обсяг коштів, перерахованих до бюджету в млн грн.

2.3. Кількість видів створеної інноваційної продукції, технологічних процесів, товарів, послуг на одиницю витрат:

$$E\Phi_3 = B_{ин} / З_{заг}, \quad (8)$$

де  $B_{ин}$  – кількість видів інноваційної продукції (технологічних процесів, товарів, послуг), створеної на відповідному етапі реалізації інноваційного проекту, шт;

**III стадія** характеризується такими показниками:

#### 3.1. Показник прибутковості інноваційного проекту:

$$E\Phi_4 = П / З_{заг}, \quad (9)$$

де  $П$  – сума отриманого прибутку, млн грн.

3.2. Показник рентабельності проекту:

$$E\Phi_5 = P_ч * 100 / Z_{заг}, \quad (10)$$

де  $P_ч$  – сума отриманого чистого прибутку, млн грн;

$Z$  – загальний обсяг витрат на виконання інноваційного проекту за звітний період, млн грн.

3.3. Рентабельність продажу інноваційної продукції:

$$E\Phi_6 = O * 100 / Z_{заг}, \quad (11)$$

де  $O$  – обсяг інноваційної продукції, млн грн

3.4. Сума доходів, отриманих від продажу прав інтелектуальної власності, створених за інноваційним проектом (патентів на винаходи, промислові зразки й корисні моделі, свідоцтв на знаки товарів і послуг (товарні знаки), ліцензій тощо):

$$E\Phi_7 = D_{IB} / Z_{заг}, \quad (12)$$

де  $D_{IB}$  – сума доходів, отриманих від продажу прав інтелектуальної власності, створених за проектом, млн грн.

Після отримання даних за кожною стадією оцінювання ефективності інноваційних проектів, зводимо їх завдяки ваговим коефіцієнтам до єдиного показника ефективності ( $E\Phi_{int}$ ).

**Висновки й перспективи подальшого дослідження.** Отже, під час відбору найбільш прийнятних інноваційних проектів потрібно використовувати більш ґрунтовні методи, що виключають можливість суб'єктивізму та помилкових суджень під час проведення оцінювання.

Розглянута методика й підходи дають змогу оцінювати ефективність інноваційних проектів, її застосування сприяє багатокритеріальному визначенню доцільності інвестиційної підтримки оцінюваних проектів і тим самим поліпшенню якості їх реалізації.

Під час обрання рішення про реалізацію того чи іншого проекту варто враховувати найбільш вагомі чинники впливу на проект (термін окупності й чистий дисконтований прибуток). Але немає ідеальної формули, методу чи підходу для визначення ефективності інноваційних проектів того чи іншого підприємства. Тільки в сукупності обраних факторів можна отримати відповідний результат і зробити правильні висновки, від чого й залежить рішення про реалізацію інноваційних проектів. Потрібно враховувати той фактор, що для кожного підприємства існують власні чинники впливу на інноваційний проект.

#### Джерела та література

1. Рудь Н. Т. Оцінка ефективності технологічних інновацій. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2008. Вип. 2. С. 48–57.
2. Рудь Н. Т. Оцінка доцільності інвестицій в умовах ризику. *Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. Серія «Підприємництво, інновації та маркетинг»*. Луцьк: Надстир'я, 2002. Вип. VIII. № 2. С. 79–97.
3. Павлючук Ю. Н., Козлов А. А. Эффективное управление инновационными проектами. *Менеджмент в России и за рубежом*. 2010. № 4. С. 71.
4. Мелкумов Я. С. Экономическая оценка эффективности инвестиций и финансирования инновационных проектов. Москва: ДКС, 2009. С. 160–161.
5. Майнова Т. В. Інноваційні проекти: оцінка інноваційних проектів. *Інноваційна діяльність*. 2010. С. 258–272.
6. Інвестиції та інноваційний розвиток. URL: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48726>
7. Ганушак-Сфіменко Л. М. Модель формування портфеля інноваційних проектів підприємства. *Київська національна академія управління*. 2010. № 691. С. 258–262.
8. Іврампов Є. Є. Розробка елементів концепції ефективного впровадження інноваційних проектів на підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2010. № 6. С. 109–116.
9. Филимонова Н. М., Морукова Н. В. Управление проектами как механизм повышения эффективности планирования и реализации программ развития. *Инновации*. 2010. № 9. С. 42–45.
10. Спатвінський М. А. Сучасні підходи до оцінювання інноваційних проектів. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2010. № 1. С. 104–121.

#### References

1. Rud, N. T. (2008). Otsinka efektyvnosti tekhnolohichnykh innovatsii [Estimation of efficiency of technological innovations]. *Visnyk Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu – Visnyk of Ternopil National Economic University*, 2, 48–57 [in Ukrainian].

- Rud, N. T. (2002). Otsinka dotsilnosti investytsii v umovakh ryzyku [Estimation of the feasibility of investments under risk]. Problemy ratsionalnoho vykorystannia sotsialno-ekonomichnoho ta pryrodno-resurnoho potentsialu rehionu: finansova polityka ta investytsii. Seriiia «Pidpriemnytstvo, innovatsii ta marketyng» – Problems of rational use of socio-economic and natural resource potential of the region: financial policy and investment. The series «Entrepreneurship, Innovation and Marketing», VIII, 2, 79–97 [in Ukrainian].
- Pavliuchuk, Yu. N., & Kozlov, A. A. (2010). Efektyvne upravlinnia innovatsiinymy proektamy [Effective management of innovative projects]. Menedzhment u Rosii i za kordonom – Management in Russia and abroad, 4, 71–76 [in Russian].
- Melkumov, Ya. S. (2009). Ekonomycheskaia otsenka efektyvnosti yvestytsyi y fynansyrovania ynnovatsyonnykh proektov [Economic assessment of investment efficiency and financing of innovative projects]. M.: DKS [in Russian].
- Mainova, T. V. (2010). Innovatsiini proekty: otsinka innovatsiinnykh proektiv [Innovation projects: evaluation of innovative projects]. Innovatsiina diialnist – Innovation activity, 258–272 [in Ukrainian].
- Investytsii ta innovatsiinyi rozvytok [Investments and Innovative Development]. (n.d.). kno.rada.gov.ua. Retrieved from <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48726> [in Ukrainian].
- Hanushchak-Yefimenko L. M. (2010). Model formuvannia portfelia innovatsiinnykh proektiv pidpriemstva [Model of Portfolio Development for Innovative Projects of Enterprise]. Kyivska natsionalna akademiia upravlinnia. – Kiev National Academy of Management, 691, 258–262 [in Ukrainian].
- Ivrampov, E. E. (2010). Rozrobka elementiv kontseptsii efektyvnoho vprovadzhennia innovatsiinnykh proektiv na pidpriemstva [Development of elements of the concept of effective implementation of innovative projects for enterprises]. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – Formation of market relations in Ukraine, 6, 109–116 [in Ukrainian].
- Fylymonova, N. M., & Morukova N. V. (2010). Upravlenye proektamy kak mekhanyzm povusheniya efektyvnosti planyrovaniya y realizatsyyi prohramm rozvytyia [Project management as a mechanism for increasing the effectiveness of planning and implementing development programs]. Ynnovatsyy. № 9. S. 42–45 [in Russian].
- Spatvynskyi, M. A. (2010). Suchasni pidkhody do otsiniuvannia innovatsiinnykh proektiv [Modern Approaches to the Evaluation of Innovative Projects]. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini – Formation of market relations in Ukraine, 1, 104–121 [in Ukrainian].

**Надежда Рудь. Систематизация методических подходов к оцениванию эффективности инновационных проектов.** В статье проводится исследование содержания понятия «инновационный проект», предлагается классификация инновационных проектов. Разработана модель оценки инновационного проекта с учетом риска.

Исследуются особенности оценки инновационных проектов, разработаны рекомендации по выбору показателей эффективности инновационных проектов. Оценка экономической эффективности инновационных проектов обычно связана с некоторыми трудностями: большое количество частных показателей характеризует свой отдельный аспект эффективности, затрудняют оценку и выделение эффективных и неэффективных проектов.

Для решения данной проблемы рекомендуется использовать интегральный показатель экономической эффективности, учитывающий частичные показатели эффективности стадий инновационного проекта, что позволяет определять общий уровень экономической эффективности на основе рейтинга. Интегральный показатель значительно облегчает оценку и отбор инновационных решений, а также сравнение между собой альтернативных подходов и выбор направления инвестирования капитала предприятием.

Это позволит отслеживать динамику основных значений инновационного проекта: исследовать зависимость конечных результатов управленческих решений и, соответственно, рационально распределять ограниченные финансовые ресурсы; своевременно реагировать на изменения во внутренней и внешней среде.

**Ключевые слова:** инновационный проект, классификация, эффективность, риск, показатели.

**Nadija Rud. Systematization of Methodical Approaches on Evaluation of Efficiency of Innovative Projects.**

The article deals with the content of the concept «innovative project», the proposed classification of innovation projects. The model of an innovative project with risk taking is developed.

The peculiarities of evaluation of innovative projects were studied and recommendations on the selection of indicators of efficiency of innovative projects were developed. Evaluating the cost-effectiveness of innovation projects is usually associated with some difficulties: a large number of partial indicators characterizes its own separate aspect of efficiency, complicates the evaluation and selection of effective and ineffective projects.

To solve this problem, the author recommends using an integral indicator of economic efficiency that takes into account partial performance indicators of the innovation project stages and allows determining the overall level of economic efficiency based on the rating. The integral indicator greatly facilitates the evaluation and selection of innovative solutions, as well as the comparison between alternative approaches and the choice of the direction of capital investment by the enterprise.

This will allow monitoring the dynamics of the main values of the innovation project: to investigate the dependence of the final results on management decisions and, accordingly, to distribute the limited financial resources rationally; respond timely to changes in the internal and external environment.

**Key words:** innovation project, classification, efficiency, risk, indicators.

Стаття надійшла до редакції 30.11.2017 р.

## Концептуальні засади використання системи збалансованих показників як джерела підвищення ефективності міжнародних вантажних перевезень

У статті сформовано концептуальні засади використання системи збалансованих показників як джерела підвищення ефективності міжнародних вантажних перевезень у роботі вітчизняних автотранспортних підприємств. Методологія ґрунтується на використанні теорії систем, методу комплексного підходу, теорії діяльності. Розглянуто вихідну концепцію використання системи збалансованих показників, розроблену Р. Капланом та Д. Нортоном, охарактеризовано зміст проєкцій «фінанси», «клієнти», «навчання й кар'єрне зростання (персонал)», «внутрішні бізнес-процеси» в контексті управління автотранспортним підприємством, що здійснює міжнародні вантажні перевезення. Ґрунтуючись на характеристиці змісту проєкцій, відзначено, що для вітчизняних автотранспортних підприємств потрібен персонал (рівень навчання й розвитку), який надає якісні послуги з організації міжнародних вантажних перевезень (рівень внутрішніх бізнес-процесів), тоді клієнт буде задоволений (рівень перспектив розвитку клієнтів), і автотранспортне підприємство досягне стратегічних фінансових цілей (рівень фінансових перспектив). Акцентовано на продуктивності персоналу, його задоволеності. Сформовано причинно-наслідковий ланцюг стратегічних цілей автотранспортних підприємств для підвищення ефективності міжнародних вантажних перевезень. Ключовою стратегічною метою визначено зростання вартості бізнесу (або посилення позиції на ринку), проведено деталізацію цілей фінансової діяльності підприємства, організації роботи з клієнтами, побудови внутрішніх бізнес-процесів і роботи з персоналом. Визначено логіку розробки заходів щодо впровадження ЗСП у роботу автотранспортних підприємств, що передбачає установа бачення розвитку компанії; визначення стратегічних цілей, оцінних показників, їхніх цільових значень та способів розрахунку; формування причинно-наслідкових ланцюгів стратегічних цілей; їх каскадування; розробку плану стратегічних заходів та заходів підтримки, оновлення й розвитку ЗСП. Представлено алгоритм реалізації управління автотранспортним підприємством, що працює у сфері міжнародних вантажних перевезень, на основі системи збалансованих показників, який складається з таких етапів, як розробка показників, виявлення причинного зв'язку, розробка ієрархії карт показників, установа взаємозв'язків із мотивацією персоналу, підготовка інфраструктури інформаційних технологій, отримання й урахування зворотного зв'язку.

**Ключові слова:** міжнародні вантажні перевезення, збалансована система показників, ефективність, автотранспортне підприємство, стратегічні цілі, алгоритм.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Для забезпечення умов стабільного функціонування й збереження конкурентоспроможності підприємств у сучасній економіці з урахуванням перманентних проявів кризових ситуацій і зростання невизначеності потрібні фундаментальні зміни в управлінських підходах та адекватний економічний інструментарій для їх забезпечення. Успішне й ефективне впровадження відповідних сучасній економіці управлінських концепцій потребує системи, яка забезпечуватиме об'єктивність оцінки та аналіз ефективності функціонування підприємства в цілому і його окремих бізнес-процесів зокрема.

Ефективним та сучасним інструментом управління суб'єктами господарювання, у тому числі у сфері міжнародних вантажних автомобільних перевезень, виступає формування збалансованої системи показників їхньої ефективності.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Методичний інструментарій вирішення означених вище питань пов'язаний із дослідженнями вчених, які займалися проблемами використання збалансованої системи показників у роботі сучасних суб'єктів господарювання.

Вихідні концепції застосування збалансованої системи показників сформовано зарубіжними науковцями, серед яких – Р. Каплан [4], Д. Нортон [9], К. Гумпрейс, К. Тротман [10] та ін. Із-поміж вітчизняних дослідників вивчення зазначених питань простежуємо в роботах таких авторів, як В. С. Альошкін, І. В. Пономарьова [1], О. В. Бурлака [2], Л. Л. Гриценко [3], Г. П. Ляшенко, В. М. Дерев'яно [5], О. Г. Парфентьева [6], М. А. Сендзюк, І. В. Науменко [7], І. Й. Яремко, І. І. Жигало, І. В. Борщук [8] й ін.

Важливість підвищення ефективності міжнародних вантажних перевезень на базі сучасного інструментарію управління зумовлює потребу вивчення можливостей використання збалансованої системи показників з урахуванням галузевої специфіки.

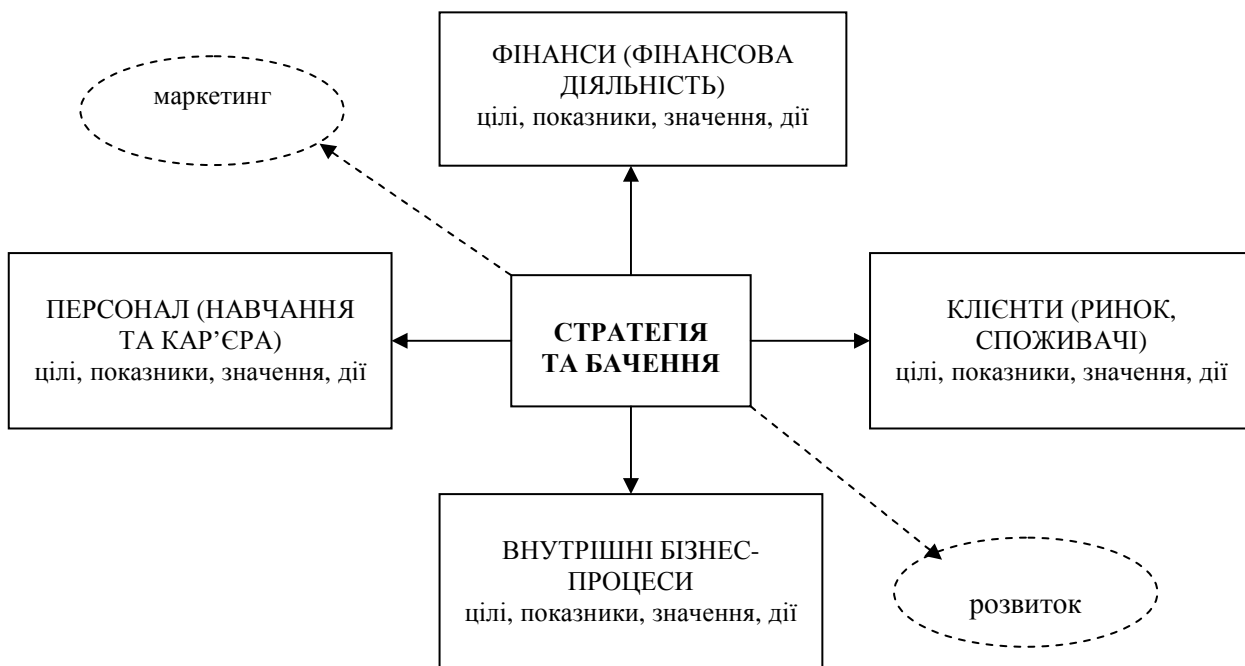
**Мета статті** – формування концептуальних засад використання системи збалансованих показників як джерела підвищення ефективності міжнародних вантажних перевезень у роботі вітчизняних автотранспортних підприємств.

**Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Невід’ємною вимогою ефективною організації міжнародних вантажних перевезень вітчизняними автотранспортними підприємствами виступає забезпечення комплексності й взаємозв’язку всіх ключових бізнес-процесів. Економічний інструментарій, який ґрунтується на системі збалансованих показників, охоплює (як мінімум концептуально) всі аспекти функціонування підприємства та сприяє тому, що всі процеси в організації спрямовуються на досягнення її стратегічних цілей.

Передумовою виникнення збалансованої системи показників (ЗСП) було прагнення керівництва зарубіжних компаній посилити управлінську функцію за рахунок органічного узгодження інтересів різних груп: акціонерів, споживачів, партнерів, кредиторів [5, с. 24]. Найбільш відома із систем збалансованих показників концепція Balanced Scorecard (BSC) Р. Каплана й Д. Нортон, яку вперше представлено в 1992 р. [4]. За своєю суттю та концептуально-функціональною спрямованістю вона сформована як оцінно-аналітичний інструментарій визначення ефективності роботи публічних компаній. У ході подальшого розвитку та адаптації, ЗСП, за твердженням розробників, «перетворилася з поліпшеної системи оцінки результатів діяльності в основу нової системи управління, яка налаштовує й зосереджує увагу всієї організації на впровадження та вдосконалення її стратегії» [10, с. 84]. Цьому значним чином сприяли досить логічно сформульовані причинно-наслідкові зв’язки, які фактично перетворили цю модель із системи вимірювання ефективності в систему управління з прямим зв’язком.

В узагальненому вигляді модель ЗСП – це формат опису діяльності підприємства за допомогою певного набору показників (формалізованих і неформалізованих), які відповідають певним стратегічним перспективам [1, с. 204]. Відмінною характеристикою ЗСП є те, що її концептуальна основа тісно пов’язує бізнес-процеси підприємства. По суті, практична реалізація системи збалансованих показників спрямована на те, щоб привести в дію стратегію компанії [8, с. 205].

Розроблена Р. Капланом і Д. Нортонем система збалансованих показників уключала чотири проєкції: «Фінанси», «Клієнти», «Навчання і кар’єрне зростання (персонал)», «Внутрішні бізнес-процеси», які являють собою організаційну структуру (рис. 1). При цьому ніщо не заважає компаніям залежно від конкретної ситуації доповнити модель, зображену на рис. 1, ще однією або двома таблицями/проєкціями (хоча істотною перевагою ЗСП є її концентрованість, лаконічність та якість подання інформації).



**Рис. 1.** Збалансована система показників (за Р. Капланом і Д. Нортонем)

Джерело: [4, с. 18].



Проекція фінансів полягає у визначенні стратегічної мети (запланованого результату) у фінансових показниках. Такий підхід створює надійну основу для подальшого планування, оскільки виражає реальний інтерес власників підприємства. Вибір стратегії визначає модель побудови організації, напрями інвестиційних рішень, співвідношення показників прибутку й ризику на вкладений капітал, уключаючи часовий параметр [2, с. 44].

Успішна реалізація стратегії й, відповідно, досягнення фінансових результатів, визначаються врахуванням потреб цільових сегментів (пропозиція комплексного обслуговування в міжнародних вантажних перевезеннях, а не лише послуг транспортування). Отже, формується проекція фінансових цілей стратегічних бізнес-одиниць на маркетингове поле конкретних груп споживачів. Фокус уваги зосереджено на створенні цінності для клієнтів.

Управління системою конкурентних переваг бізнес-процесів передбачає максимальне забезпечення поєднання інтересів власників (фінансових цілей) і споживачів (цінність для клієнта) [7, с. 271]. Іншими словами, бізнес-процеси на підприємстві повинні бути побудовані так, щоб забезпечити максимальне надання цінності для клієнтів із мінімально можливими витратами (оптимізація вартості послуг міжнародних вантажних перевезень) [6, с. 91].

Завершальний компонент системи збалансованих показників – управління людськими ресурсами (персоналом), рівень підготовки якого виступає ключовим для побудови й ефективного використання ЗСП [3, с. 163]. Базова логіка така: для вітчизняних автотранспортних підприємств потрібен персонал (рівень навчання та розвитку), який надає якісні послуги з організації міжнародних вантажних перевезень (рівень внутрішніх бізнес-процесів), тоді клієнт буде задоволений (рівень перспектив розвитку клієнтів), й автотранспортне підприємство досягне стратегічних фінансових цілей (рівень фінансових перспектив). Акцентовано на продуктивності персоналу, його задоволеності.

Використання системи збалансованих показників як інструменту управління автотранспортними підприємствами для підвищення ефективності міжнародних вантажних перевезень передбачає формування причинно-наслідкового ланцюга стратегічних цілей, який представлено на рис. 2.

Відповідно до рис. 2, у якості основної стратегічної цілі автотранспортного підприємства, що працює у сфері міжнародних перевезень, виступатиме зростання вартості бізнесу (або посилення позиції на ринку). На забезпечення поставленої стратегічної цілі буде спрямовано фінансову діяльність підприємства, організацію роботи з клієнтами, побудову внутрішніх бізнес-процесів та роботу з персоналом.

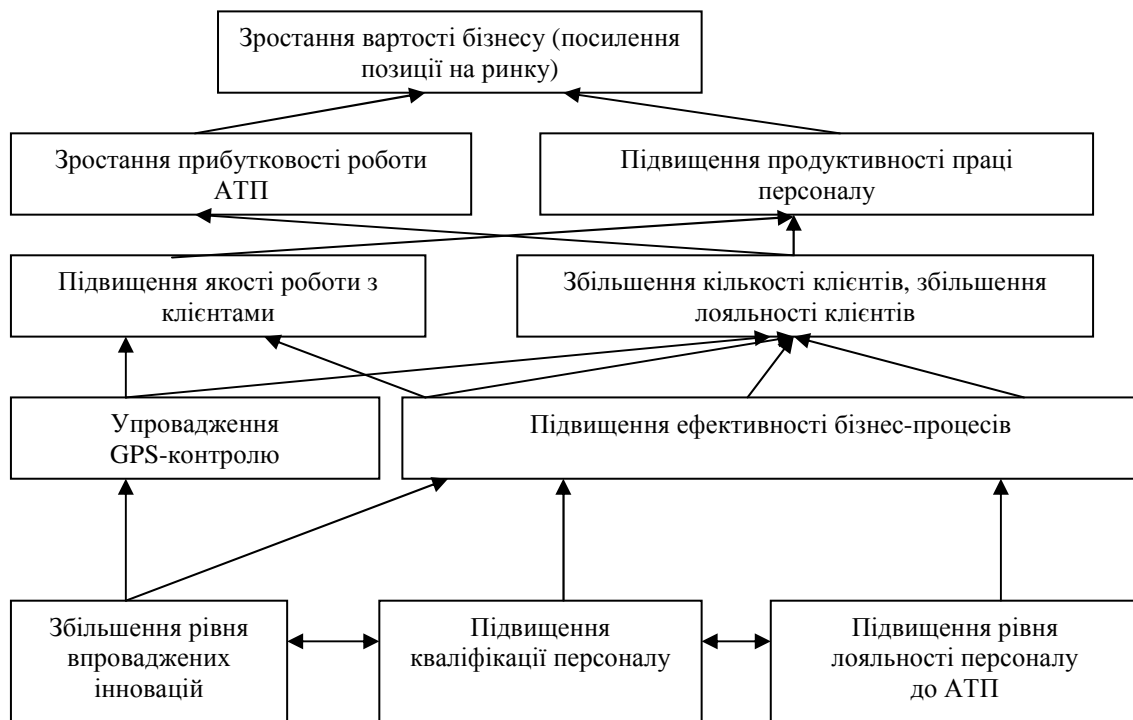


Рис. 2. Причинно-наслідковий ланцюг стратегічних цілей автотранспортних підприємств

Джерело: розроблено автором.

Логіка розробки заходів щодо впровадження ЗСП у роботу автотранспортних підприємств, що надають послуги міжнародних вантажних перевезень, повинна бути такою:

1. Визначення бачення розвитку компанії.
2. Визначення стратегічних цілей.
3. Визначення оцінних показників і їхніх цільових значень.
4. Визначення способів розрахунку показників.
5. Формування причинно-наслідкових ланцюгів стратегічних цілей.
6. Каскадування стратегічних цілей.
7. Розробка плану стратегічних заходів.
8. Розробка заходів підтримки, оновлення й розвитку ЗСП.

Вивчення теоретичних досліджень і практики впровадження ЗСП дало змогу сформулювати поетапний алгоритм реалізації управління АТП, що працює у сфері міжнародних вантажних перевезень, на основі системи збалансованих показників (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Алгоритм реалізації управління автотранспортним підприємством на основі системи збалансованих показників**

№	Етап	Практичні дії
1	Розробка показників	Скласти список показників (карту показників), які відображають ключові фактори успіху компанії у сфері міжнародних вантажних перевезень автомобільним транспортом.
2	Виявлення причинного зв'язку	Обрати показники, які стосуються причинно-наслідкових зв'язків, щоб визначити конкретну логіку створення цінності.
3	Розробка ієрархії карт показників	Після розробки карти показників для автотранспортного підприємства загалом підготувати додаткові карти для кожного підрозділу.
4	Установлення взаємозв'язків із мотивацією персоналу	Узгодити винагороду співробітників за успіхи в реалізації цілей ЗСП.
5	Підготовка інфраструктури інформаційних технологій	Привести процеси збору даних та звітності у відповідність із логікою ЗСП; здійснити конфігурацію й управління системними компонентами, необхідними для створення інтегрованої системи.
6	Отримання й урахування зворотного зв'язку	Проводити періодичні наради для оцінки зворотного зв'язку та підтримки процесу безперервних покращень.

*Джерело: розроблено автором*

Концепція збалансованої системи показників є досить складним процесом, реалізація якого вимагає не лише значних витрат, але й формалізованої інформаційної бази за тривалий період функціонування підприємства. Безперечно, що одним із найбільш простих способів упровадження збалансованої системи показників на підприємстві є її реалізація на основі корпоративної інформаційної системи.

Для забезпечення працездатності ЗСП протягом тривалого періоду потрібно відстежувати зміни в зовнішньому й внутрішньому середовищі організації та вчасно вносити корективи в систему показників. Лише в цьому випадку система працюватиме на досягнення поставлених цілей.

**Висновки й перспективи подальшого дослідження.** Використання системи збалансованих показників – високоефективний інструмент управління, що виступає джерелом підвищення економічної ефективності міжнародних вантажних перевезень для вітчизняних автотранспортних підприємств. Упровадження ЗСП у роботу вітчизняних суб'єктів господарювання підвищує ступінь досягнення довгострокових цілей у рамках реалізації стратегії розвитку організації міжнародних вантажних перевезень, дає можливість трансформувати стратегію в тактичний план дій і контролювати його виконання на рівні як транспортної компанії в цілому, так і окремих підрозділів. Використання збалансованої системи показників збільшує можливості підвищення ринкової вартості транспортно-логістичного підприємства через цілеспрямовані дії з практичного впровадження стратегії, контролю та прийняття необхідних корегувальних дій, спрямованих на вдосконалення організації міжнародних вантажних перевезень. Перспективами подальших досліджень виступає деталізація показників, їх періодичності та критеріїв контролю в межах визначеної системи стратегічних цілей підвищення ефективності міжнародних вантажних перевезень у роботі автотранспортних підприємств.

*Джерела та література*

1. Альошкін В. С., Пономарьова І. В. Реалізація стратегії розвитку підприємства за допомогою збалансованої системи показників. *Економічний простір*: зб. наук. праць. Дніпропетровськ: ПДАБА. 2015. № 27. С. 202–210.
2. Бурлака О. В. Система збалансованих показників як інструмент підвищення стратегічного потенціалу підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. № 2(57). С. 43–46.
3. Гриценко Л. Л., Височина А. В. Збалансована система показників як інструмент оцінювання стратегії підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 3. С. 161–167.
4. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2014. 320 с.
5. Ляшенко Г. П., Дерев'янюк В. М. Збалансована система показників – необхідний інструмент забезпечення конкурентоспроможності підприємства (на прикладі нафтовидобувного підприємства). *Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право)*. 2014. № 1. С. 23–31.
6. Парфентьєва О. Г. Методологічні аспекти формування системи показників для оцінки потенціалу розвитку підприємств автомобільного транспорту. *Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Економіка*. 2013. Вип. 23. С. 89–92.
7. Сендзюк М. А., Науменко І. В. Моделі збалансованої системи показників і технологій їх підтримки. *Проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 268–273.
8. Яремко І. Й., Жигало І. І., Борщук І. В. Збалансована система показників – інструментарій в управлінні сучасним підприємством. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.13. С. 203–210.
9. D. Northcott, T. M. Taulapapa. Using the Balanced Scorecard to Manage Performance in Public Sector Organizations: Issues and Challenges. *International Journal of Public Sector Management*. 2012. Vol. 25, p. 166–191.
10. Humphreys K. A., Trotman K. T. The balanced scorecard: The effect of strategy information on performance evaluation judgments. *Journal of Management Accounting Research*. 2011. Т. 23. №. 1. С. 81–98.

*References*

1. Aloshkin, V. S., & Ponomarova, I. V. (2015) Realizatsiia stratehii rozvytku pidpriumstva za dopomohoiu zbalansovanoi systemy pokaznykiv [Realization of the strategy of enterprise development using a balanced system of indicators]. *Ekonomichnyi prostir: zb. nauk. prats.* – Economic space, 2, 202–210 [in Ukrainian].
2. Burlaka, O. V. (2016) Systema zbalansovanykh pokaznykiv yak instrument pidvyschennia stratehichnoho potentsialu pidpriumstva [The system of balanced indicators as a tool for improving the strategic potential of the enterprise]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini.* – Formation of market relations in Ukraine, 2(57), 43–46 [in Ukrainian].
3. Hrytsenko, L. L., & Vysochyna, A. V. (2012) Zbalansovana systema pokaznykiv yak instrument otsiniuvannia stratehii pidpriumstva [Balanced indicator system as a tool for evaluating enterprise strategy]. *Aktualni problemy ekonomiky.* – Actual problems of the economy, 3, 161–167 [in Ukrainian].
4. Kaplan, R.S., & Norton, D. P. (2014) Sbalansyrovannaia systema pokazatelei. Ot stratehyy k deistviyu. [Balanced Scorecard. From strategy to action]. Moscow: ЗАО «Olymp-Byznes» [in Russian].
5. Liashenko, H. P., & Derevianko, V. M. (2014) Zbalansovana systema pokaznykiv – neobkhidnyi instrument zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriumstva (na prykladi naftovydobuvnoho pidpriumstva) [Balanced Scorecard is a necessary tool for ensuring the competitiveness of the enterprise (for example, an oil company)]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy (ekonomika, pravo).* – Scientific Herald of the National University of the State Tax Service of Ukraine (Economics, Law), 1, 23–31 [in Ukrainian].
6. Parfentieva, O. H. (2013) Metodolohichni aspekty formuvannia systemy pokaznykiv dlia otsinky potentsialu rozvytku pidpriumstv avtomobilnoho transportu [Methodological aspects of the development of a system of indicators for assessing the potential of road transport enterprises]. *Naukovi zapysky [Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademii»]. Ekonomika.* – Scientific notes [National University of Ostroh Academy]. *Economy*, 23, 89–92 [in Ukrainian].
7. Sendziuk, M. A., & Naumenko, I. V. (2014) Modeli zbalansovanoi systemy pokaznykiv i tekhnolohii yikh pidtrymky [Models of balanced system of indicators and their support technologies]. *Problemy ekonomiky.* – *Problems of the economy*, 2, 268–273 [in Ukrainian].
8. Iaremko, I. Y., Zhyhalo, I. I., & Borschuk, I. V. (2013) Zbalansovana systema pokaznykiv – instrumentarii v upravlinni suchasnym pidpriumstvom [Balanced indicator system – toolkit in the management of a modern enterprise]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy.* – *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*, Vol. 23, 13, 203–210 [in Ukrainian].

9. Northcott, D., & Taulapapa. T. M. (2012) Using the Balanced Scorecard to Manage Performance in Public Sector Organizations: Issues and Challenges. *International Journal of Public Sector Management*. – 25, 66–191 [in English].
10. Humphreys, K. A., & Trotman K. T. (2011) The balanced scorecard: The effect of strategy information on performance evaluation judgments. *Journal of Management Accounting Research*. Т. 23, 1, 81–98 [in English].

**Артем Платонов. Концептуальные основы использования системы сбалансированных показателей как источника повышения эффективности международных грузовых перевозок.** В статье сформированы концептуальные основы использования системы сбалансированных показателей как источника повышения эффективности международных грузовых перевозок в работе отечественных автотранспортных предприятий. Методология базируется на использовании теории систем, метода комплексного подхода, теории деятельности. Рассмотрена сущность исходной концепции использования системы сбалансированных показателей, которая была разработана Р. Капланом и Д. Нортоном, охарактеризовано содержание проекций «финансы», «клиенты», «обучение и карьерный рост (персонал)», «внутренние бизнес-процессы» в контексте управления автотранспортным предприятием, осуществляющим международные грузовые перевозки. Основываясь на характеристике содержания проекций, обосновано, что для отечественных автотранспортных предприятий нужен персонал (уровень обучения и развития), который предоставляет качественные услуги по организации международных грузовых перевозок (уровень внутренних бизнес-процессов), тогда клиент будет доволен (уровень перспектив развития клиентов), и автотранспортное предприятие достигнет стратегических финансовых целей (уровень финансовых перспектив). Акцентируется на производительности персонала, его удовлетворенности. Сформирована причинно-следственная цепочка стратегических целей автотранспортных предприятий для повышения эффективности международных грузовых перевозок. В качестве ключевой стратегической цели автотранспортного предприятия, работающего в сфере международных перевозок, выделена цель роста стоимости бизнеса (или усиления позиции на рынке). На обеспечение поставленной стратегической цели должна быть направлена финансовая деятельность предприятия (за счет роста его прибыльности и повышения продуктивности труда персонала), организация работы с клиентами (путем повышения качества работы с клиентами, достижение целей увеличения количества клиентов и их лояльности), построение внутренних бизнес-процессов (предусматривает повышение эффективности бизнес-процессов и внедрения GPS-контроля работы транспорта) и работа с персоналом (рост уровня внедрения инноваций, повышение квалификации персонала, увеличение уровня лояльности персонала к автотранспортному предприятию). Определена логика разработки мероприятий по внедрению ССП в работу автотранспортных предприятий. Представлен алгоритм реализации управления автотранспортным предприятием, работающим в сфере международных грузовых перевозок, на основе системы сбалансированных показателей, что состоит из следующих этапов: разработка показателей, выявление причинно-следственной связи, разработка иерархии карт показателей, установление взаимосвязей с мотивацией персонала, подготовка инфраструктуры информационных технологий, получение и учета обратной связи.

**Ключевые слова:** международные грузовые перевозки, сбалансированная система показателей, эффективность, автотранспортное предприятие, стратегические цели, алгоритм.

**Artem Platonov. Conceptual Framework for Using the Balanced Scorecard as a Source of Increasing the Efficiency of International Freight Transport.** The article forms the conceptual basis for using the system of balanced indicators as a source of increasing the efficiency of international freight traffic in the work of domestic trucking enterprises. The methodology is based on the use of the theory of systems, the method of an integrated approach, the theory of activity. The essence of the initial concept of using the system of balanced indicators, which was developed by R. Kaplan and D. Norton, is described, the content of the projections «finance», «clients», «training and career growth (personnel)», «internal business processes» in the context of management a motor transport enterprise engaged in international cargo transportation. Based on the characterization of the content of the projections, it is justified that for domestic trucking enterprises personnel (level of training and development) that provides quality services for arranging international freight traffic (the level of internal business processes) are needed, then the client will be satisfied (the level of prospects for customer development), and the trucking enterprise will achieve strategic financial goals (level of financial prospects). The emphasis is put on the productivity of the staff, its satisfaction. The causal chain of the strategic goals of road transport enterprises has been formed to improve the efficiency of international freight traffic. As a key strategic goal of a trucking enterprise operating in the field of international transportation, the goal is to increase the value of business (or strengthen its position in the market). To ensure the strategic goal, the financial activity of the enterprise should be directed (by increasing its profitability and increasing the productivity of personnel), organization of work with clients (by improving the quality of work with clients, achieving the goals of increasing the number of customers and their loyalty), building internal business- processes (it provides for increasing the efficiency of business processes and the introduction of GPS-monitoring of the operation of transport) and work with personnel (increase in the level of innovation, staffing, increasing the level of staff loyalty to the trucking enterprise). The logic of the development of measures for the introduction of the SSP into the work of road transport enterprises has been determined. The algorithm for

implementing the management of a trucking enterprise operating in the field of international freight traffic is presented on the basis of a balanced scorecard, which consists of the following stages: the development of indicators, the identification of a causal relationship, the development of a hierarchy of indicator maps, the establishment of relationships with staff motivation, the preparation of an information technology infrastructure, receiving and recording feedback.

**Key words:** international freight transportation, balanced scorecard, efficiency, motor company, strategic goals, algorithm.

Стаття надійшла до редакції 30.11.2017 р.

УДК 336.14

**Наталія Рудик,**  
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів  
і кредиту, Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки  
E-mail: rudiknatasha@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-69-74>

### **Розвиток альтернативних напрямів бюджетування як способу маркетингового управління**

У статті розглянуто сутність бюджетування, проаналізовано проблеми його здійснення в процесі розвитку економіки. Окреслено недоліки в підходах до різних видів бюджетування, їхні позитивні сторони та частота використання. З'ясовано нові напрями розвитку бюджетування, їх ґрунтування на маркетинговому підході та формуванні й задоволенні потреб споживачів у процесі планування.

**Ключові слова:** бюджетування, рухомий бюджет, бюджет знизу вгору, бюджет, заснований на майбутній діяльності, бюджет на основі нуля, бюджет на основі попиту, бюджет зверху вниз.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Бюджетування – історично виправданий метод, покликаний підвищити рівень ефективності управління підприємством. Проте варто сказати, що бюджетування розвивається паралельно з розвитком усіх економічних процесів та має багато напрямів й альтернативних теорій. Саме таке різноманіття підходів до бюджетування свідчить, що просте запозичення іноземного досвіду має багато недоліків, а українських підходів, зручних для розуміння й упровадження, існує недостатньо.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Аналіз розвитку теоретичних і прикладних засад бюджетування на підприємстві та в організаціях зроблено такими вітчизняними та зарубіжними вченими, як А. Карпов, В. Немировський, К. Шим Джай, Н. Бугас, Н. Компанець, М. Білик, В. Бочаров, Ф. Бутинець, О. Кравченко, С. Онищенко, В. Савчук, М. Чумаченко, А. Кармінський, О. О. Терещенко.

**Мета й завдання статті.** Мета дослідження – розгляд та аналіз основних напрямів розвитку бюджетування й вплив на них маркетингу.

**Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Багато науковців окреслюють бюджетування як процес складання довго- й короткострокових планів, таким чином відводячи йому радше технічну функцію, із чим ми не можемо погодитися.

На думку О. В. Долгополової, бюджетування – це технологія управління бізнесом на всіх рівнях компанії, що забезпечує досягнення її стратегічних цілей за допомогою бюджетів через ефективне функціонування всіх структурних підрозділів, на основі збалансованих фінансових показників [1].

Згідно з термінологією інституту управління та обліку в Оксфорді (Chartered Institute of Management Accountants), бюджетування – це процес вираження прогнозованих витрат і ресурсів для запланованого напрямку дій протягом певного періоду часу. Бюджетування сприяє плануванню й контролю діяльності підприємств та дотриманню управлінської стратегії [2].

На нашу думку, бюджетування – це управлінська технологія, яка, відповідно до стратегічних цілей підприємства, передбачає розробку й виконання бюджетів як за структурними підрозділами (центрами відповідальності), так і в цілому по підприємству з позиції збалансованості надходжень і видатків, доходів та витрат, активів і пасивів та за здійсненням наступного контролю й аналізу відхилень.

У процесі розвитку та використання різних підходів до бюджетування окреслено певні недоліки, які утруднюють цей процес і подекуди призвели до відмови від бюджетування.

Окреслено такі недоліки бюджетування, як:

- жорсткість та низька гнучкість;
- трудомісткість і значна вартість процесу бюджетування;
- бюджети часто є суперечливими та не мають стратегічного цілеспрямування;
- невідповідність часу на підготовку й результату;
- концентрація на скорочення витрат, а не на створення вартості;
- рідке оновлення;
- бюджети, часто базовані на припущеннях і здогадах;
- посилення відомчих бар'єрів, а не заохочування обміну знаннями.
- люди відчують себе недооціненими;
- надлишок інформації;
- стимулювання ігор та деструктивна поведінка людей тощо.

За результатами опитування CFO Research Services, 45 % респондентів уважали, що традиційне бюджетування було спірним і заполітизованим, 72 % відзначали, що генерувалися нереальні цифри й більше ніж половина – що бюджетування погіршило поведінку менеджерів. Деякі респонденти вважали, що бюджети інформують про реалізацію стратегії, управління ризиками та розподіл ресурсів і, зазвичай, розглядалися як невід'ємна частина ведення бізнесу.

Також 53 % опитаних CFO Research Services керівників фінансових компаній зазначили, що найбільше відмінностей між прогнозами й фактичною продуктивністю викликано невизначеністю в бізнесі та навколишньому середовищі й недостатньою поінформованістю в макроекономічних показниках) [3].

Це привело до розвитку альтернативних підходів до традиційного бюджетування.

Традиційне історичне бюджетування, зазвичай, полягало в тому, що менеджери в плануванні використовували минулорічні показники з урахуванням темпів інфляції та результативності.

Більшість підприємств, які використовували традиційні підходи до бюджетування, намагалися скорочувати показники. Зазвичай, ініціатива щодо скорочення витрат виходить від директора або фінансового директора, який установлював витрати на рівні минулого року або зменшував їх на певний відсоток. Їхні намагання скоротити витрати інших підрозділів призводило до розриву планування між рівнями продуктивності підрозділів.

Така значна кількість недоліків у застосуванні традиційного бюджетування викликала майже заперечення ефективності застосування бюджетування, але здоровий глузд переміг і бюджетування почало видозмінюватися та просте планування, за допомогою бюджетів стало мати маркетинговий характер і багато різних варіацій стосовно прийняття рішень. Причому альтернативні підходи використовують як у державній, так і в недержавній сферах.

За останнє десятиліття альтернативні підходи до традиційного бюджетування були обговорені й іноді випробувані. У CFO Research Services дослідили, що використано такі альтернативні методи бюджетування:

- безперервне, або рухоме, планування (Rolling forecast), – 41 %;
- попередній рік плюс відсоток % (Last year plus percentage) – 45 %;
- бюджет знизу вгору (Bottom up) – 38 %;
- бюджет зверху вниз (Top down) – 38 %;
- бюджет, заснований на майбутній діяльності (Activity based budgeting), – 9 %;
- бюджет на основі нуля (Zero based budgeting) – 2 %;
- бюджет на основі попиту (Demand pull) – 16 %;
- бюджет на основі драйверів (Driver-based planning) – 3 %.

Як бачимо, бюджетування набуває зв'язку з маркетингом. Бюджетування перетворюється з простої технології управління діяльністю підприємств та організацій із погляду збалансованості видатків і доходів на маркетингове бюджетування, в основу якого покладено задоволення потреб споживачів, а отже, маркетинг. І це не дивно, урахувавши, що найважливішим бюджетом підприємства є саме бюджет реалізації продукції, який будується на основі маркетингу.

Американська асоціація маркетингу дала таке визначення: «Маркетинг – це процес планування й реалізації загальної концепції, політики ціноутворення, просування та розподілу ідей, товарів і послуг, спрямований на здійснення обмінів, що задовольняють як індивідуальні цілі, так і цілі організацій» [4].

Рухомий (або безперервний) бюджет (Rolling forecast) постійно оновлюється додаванням кожного облікового періоду (місяць або квартал) по закінченню звітного періоду. Його застосування особливо корисне, коли майбутні витрати не можна точно спрогнозувати. У першому кварталі бюджет плануватиметься детальніше, а бюджети інших кварталів – не так детально, що відображає невизначеність щодо довгострокової ситуації.

Потенційні переваги використання рухомого бюджету – це те, що він знижує невизначеність у складанні бюджету на підприємствах, де обсяги продажу й ціни можуть коливатися; менеджери повинні переглядати бюджет досить часто і тим самим пристосовуватися до ситуації; він є більш реалістичним, що сприяє мотивації; планування та контроль завжди ґрунтуються на останній актуальній інформації, дає змогу постійно орієнтуватися на нові можливості, ринкові події й нові сподівання від споживачів.

До недоліків рухомого бюджету можна віднести його ресурсомісткість та складність. Також його складно використовувати в державному секторі.

Попередній рік плюс відсоток % (Last year plus percentage) – це метод бюджетування, коли до попередніх річних показників додають відсоток, який урахує інфляцію, курсові різниці й інші подібні фактори.

Бюджет знизу вгору (Bottom up) – це метод, де підготовлені керівниками всіх відділів бюджету об'єднують для обчислення ресурсних потреб усієї фірми. Таке планування починається з переліку дій, які окремі департаменти хочуть або планують здійснювати (наприклад проекти), визначаються витрати для кожного проекту, а потім підсумовуються всі проекти в кожному відділі, щоб отримати загальну вартість бюджету. Керівництво організації відповідає переважно за координацію бюджетного процесу й схвалення генерального (зведеного) бюджету.

Перевага такого підходу – посилені участь керівників нижчої та середньої ланки в досягненні цілей, посилення комунікації між різними підрозділами компанії. Недолік цього підходу – зростання витрат.

Бюджет, заснований на майбутній діяльності (Activity based budgeting), – це система планування, за якої витрати плануються, виходячи від майбутніх результатів діяльності. Така система забезпечує високий ступінь удосконалення планування витрат та зосереджує увагу на обсязі й видах діяльності, що відбуваються в межах бізнесу.

Перевагою цієї системи є міцний зв'язок між нею та цілями материнської компанії. В ідеалі керівництво може використовувати систему, щоб побачити, скільки витрат пов'язано з кожною частиною бізнесу, а потім вирішує, чи потрібно виділяти кошти на кожну з них або від неї. Це може привести до зміщення фінансування для підтримки частин бізнесу, на яке керівництво хоче приділяти більше уваги, наприклад на розробці нових продуктів або розгортанні продукту в новому географічному регіоні [4].

Бюджет на основі нуля (Zero based budgeting) вимагає, щоб не лише додаткові витрати, але й усі витрати для різних рівнів продукції й послуг вище від нульової бази були виправдані очікуваними вигодами. По суті, це процес надання бізнес-обґрунтування для кожного виду діяльності, здійснюваної організацією. Аналіз повинен також поширюватися на розгляд вигод від діяльності, альтернативних курсів дій, а також наслідки невиконання діяльності.

Деякі організації використовують цей тип бюджету для окремих центрів витрат і центрів прибутку як окремий захід щодо зниження витрат, підтримання регулярного фінансового контролю з використанням традиційних методів бюджетування.

До переваг бюджету на основі нуля можна віднести постійний контроль усіх попередніх позицій, фокусування бюджету на цілі й результати, уключення в планування операційних менеджерів, а не скеровування зверху, швидка адаптація до змін умов і пріоритетів та ефективніший розподіл ресурсів.

До недоліків відносять велику кількість часу на підготовку, потребу в спеціальних навичках, труднощі у визначенні відповідних показників ефективності й критеріїв прийняття рішення тощо.

Залежний від попиту бюджет (Demand-pull budget) установлюється з урахуванням ресурсів, необхідних для виконання прогнозу продажів. Прогноз продажу й виробництва повинен бути завершений до укладання бюджету.

Планування на основі драйверів (Driver-based planning) – це підхід до управління, який визначає основні бізнес-драйвери організації та створює серію бізнес-планів, у яких математично змодельовано, яким чином різні показники впливатимуть на ті об'єкти, які є найнеобхіднішими для успіху організації.

Мета планування, заснованого на драйверах, полягає в тому, щоб сфокусувати бізнес-плани на критеріях, які найбільше здатні досягти успіху. Визначення ключових бізнес-драйверів може бути складним процесом, якщо це здійснюється суб'єктивно, тому що окремі особи однієї й тієї самої організації можуть мати дуже різні уявлення про те, що є ключовими чинниками успіху. Ось чому об'єктивно прогнозування бізнес-драйверів за допомогою математичної моделі може бути корисним. Моделі можуть бути створені за допомогою електронних таблиць або з більш складними програмними додатками для моделювання даних.

Також на увагу заслуговують нові альтернативні методи бюджетування, такі як бюджетування на основі пріоритетів, конференц-рішення, бюджетування на основі результативності, участь у бюджеті, бюджетування, обмежене ресурсами.

Бюджетування на основі пріоритетів є модифікацією підходу, що ґрунтується на нулі. Воно зосереджено на корпоративних пріоритетах і, відповідно, розподіляє зростання та заощадження в бюджетах. Ця концепція заснована на ретельному поточному огляді служб і відомств. Огляд вимагає заяви про цілі/мету послуги; цілі/стандарти, які сервіс намагається досягти; різні критерії, за якими служба могла б працювати. Ґрунтуючись на аналізі цих тверджень, елементи витрат кожної бізнес-одиночки можуть бути класифіковані як важливі/надзвичайно бажані/корисні, і ця інформація буде представлена керівникам рішень.

Конференц-рішення підтримуються комп'ютерно-програмним забезпеченням. Це дає змогу учасникам конференцій, котрі приймають рішення, визначати основні сфери послуг і ресурси, що їх реалізують. Витрати та переваги рівнів діяльності даються оцінками й побудовані на графіку – їх можна змінювати, щоб уможливити оцінку наслідків для надання послуг. Хоча це може бути ефективним інструментом, проте основну увагу зосереджено на сервісному рівні, що ускладнює застосування в різних службах. Крім того, це вимагає багато часу й спеціалістів із відповідним програмним забезпеченням.

Бюджетування на основі результативності полягає в тому, щоб об'єднати інформацію про ефективність із розподілом та управлінням ресурсами. Бюджети на основі результатів повинні містити інформацію про такі елементи: вхід (вимірюваний у грошовому вираженні); виходи (одиночки виходу); дані про ефективність/продуктивність (вартість за активність); інформація про ефективність (рівень досягнення мети).

Подібно до бюджетного формування на основі нуля, підхід, що ґрунтується на ефективності, повинен починатися на політичному рівні з організацією, яка розробляє чіткі цілі політики. Менеджери повинні потім розробити відповідні показники ефективності, які відслідковуватимуть досягнення цих цілей. Ці цілі ефективності інтегруються з підготовкою бюджету, щоб забезпечити узгодження планів витрат зі звітами про ефективність у той час, коли розпочато бюджетний процес. Наприкінці кожного бюджетного періоду може бути проведений аудит, який вимірює результати програм із використанням тих самих показників ефективності, які виникають у процесі бюджетування.

Участь у бюджеті застосовується переважно органами місцевого самоврядування у Великій Британії й інших країнах (це виникло в Бразилії в середині 1980-х років) та спроби дати місцевим групам права на бюджетний процес. Місцеві громади мають право говорити про пріоритетність послуг або проектів через такі заходи, як обговорення громад, громадські вибори й публічні збори або навіть голосування у фейсбук.

Потенційні переваги підходу включають поліпшення процесу прийняття рішень; краще розуміння процесів бюджетування; люди беруть на себе відповідальність за дії, у яких вони беруть участь; проекти є демократичними та прозорими; зменшуються цинізм або апатія до місцевої влади.

Можливі недоліки – це участь громади в прийнятті рішень може бути низькою; бюджетні асигнування бувають одноразовими та спричиняють проблеми з поглядом неперервності фінансування; багато ключових місцевих послуг, у яких зацікавлена громадськість, не підлягають контролю місцевого самоврядування; організації, які отримують вигоду від додаткового фінансування, можуть не обов'язково дотримуватися тих самих бюджетних дисциплін і процедур, що й інші державні органи.

Бюджетування, обмежене ресурсами полягає в застосуванні лімітів до певних ресурсів (наприклад персоналу або обладнання).

**Висновки й перспективи подальшого дослідження.** Уже зі значного переліку різних варіантів та напрямів бюджетування можна сказати, що інтерес до традиційного бюджетування знижується,



проте зростає застосування та апробування нових варіантів бюджетування. Їх об'єднує ґрунтування на маркетинговому підході, у якому стратегічні рішення організацій і підприємств основні на вивченні потреб споживачів товарів і послуг. Також з'являються механізми, коли саме кінцеві споживачі і є тими, хто приймає остаточні рішення щодо спрямування коштів та ресурсів. І на часі застосування іншого підходу до маркетингового бюджетування як до управлінської технології, покликаної розробити й виконати стратегічні цілі підприємства чи організації, спрямовані на формування та задоволення потреб споживачів, що є предметом подальших досліджень у цьому напрямі.

#### *Джерела та література*

1. Долгополова О. В. Складові елементи бюджетування на підприємстві. *Вісник соціально-економічних досліджень Одеського національного економічного університету*. Одеса: ОДЕУ, 2009. № 35. С. 185–189.
2. Budgeting practice and organisational structure. URL: [http://www.cimaglobal.com/Documents/Imported Documents/cig\\_tg\\_budgeting\\_mar08.pdf](http://www.cimaglobal.com/Documents/Imported Documents/cig_tg_budgeting_mar08.pdf).
3. Financial planning: Realizing the value of budgeting and forecasting. URL: <https://www.pwc.com/>.
4. Директиви та керівництво ESOMAR: вид. Укр. асоціації маркетингу/упоряд.; перед. сл. А. Ф. Павленка; пер. з англ. мови Ю. М. Друзя та ін. Київ, 2003. 180 с.
5. Alternative Budgeting Methods. URL: <https://www.globalfsconsulting.com/display>.
6. Financial planning: Realizing the value of budgeting and forecasting. URL: <http://www.cfo.com>.
7. Evolutions in Budgetary Practice. Paris: OECD.World Bank (2007). Budgeting and Budgetary URL: <http://siteresources.worldbank.org>.
8. Рудик. Н. І. Розвиток бюджетування як маркетингової управлінської технології. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. № 1. URL: <http://global-national.in.ua>.

#### *References*

1. Dolhopolova O. V. (2009) Skladovi elementy biudzhetuвання na pidpriemstvi [Components of budgeting at the enterprise]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu* [Bulletin of social and economic researches of the Odessa national economic university], № 35, s. 185–189 [Ukrainian]
2. Budgeting practice and organisational structure [Electronic resource] (2017). URL: [http://www.cimaglobal.com/Documents/ImportedDocuments/cig\\_tg\\_budgeting\\_mar08.pdf](http://www.cimaglobal.com/Documents/ImportedDocuments/cig_tg_budgeting_mar08.pdf). [English]
3. Financial planning: Realizing the value of budgeting and forecasting URL: <https://www.pwc.com/> [English]
4. Dyrektyvy ta kerivnytstvo ESOMAR (2003) [Directives and manuals of ESOMAR] – Vydannia Ukrainskoi asotsiatsii marketynhu [Publication of the Ukrainian Marketing Association] 180 s. [Ukrainian]
5. Alternative Budgeting Methods URL: <https://www.globalfsconsulting.com/display> [English]
6. Financial planning: Realizing the value of budgeting and forecasting URL: [www.cfo.com](http://www.cfo.com) [English]
7. Evolutions in Budgetary Practice, Paris, OECD.World Bank (2007). Budgeting and Budgetary – <http://siteresources.worldbank.org> [English]
8. Rudyk. N.I. (2018) Rozvytok biudzhetuвання yak marketynhovoї upravlinskoi tekhnolohii [Development of budgeting as marketing management technology] – Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky [Global and national problems of the economy] № 28 [English]

**Наталья Рудик. Развитие альтернативных направлений бюджетирования как способа маркетингового управления.** В статье рассматриваются сущность бюджетирования. Акцентируется внимание, что в бюджетировании происходит переход от традиционного бюджетирования к новым, альтернативным его направлениям. С помощью изучения различных источников исследовано, что традиционное бюджетирование в процессе использования имело много недостатков, что иногда приводило к отказу в его использовании (нереальные стратегические показатели, изменчивость макроэкономической среды, ухудшение корпоративной культуры в процессе соревнования за бюджет).

Проанализированы альтернативные подходы к традиционному бюджетированию. В частности это непрерывное или движимое планирование, предыдущий год плюс процент, бюджет снизу вверх, бюджет сверху вниз, бюджет, основанный на будущей деятельности, бюджет на основе нуля, бюджет на основе спроса, бюджет на основе драйверов.

Также внимание уделяется таким методам бюджетирования, как бюджетирование на основе приоритетов, конференц-решение, бюджетирования на основе результативности, участие в бюджете, бюджетирование, ограниченное ресурсами.

Делаем вывод, что все эти новые направления бюджетирования объединяет базирование на маркетинговом подходе, в котором стратегические решения организаций и предприятий основаны на изучении потребностей потребителей товаров и услуг. Также появляются механизмы, когда именно конечные потребители и являются теми, кто принимает окончательные решения о направлении средств и ресурсов.

Это позволило предположить применение иного подхода к маркетинговому бюджетированию как к управленческой технологии, призванной разработать и выполнить стратегические цели предприятия или организации, направленные на формирование и удовлетворение потребностей потребителей.

**Ключевые слова:** бюджетирование, подвижной бюджет, бюджет снизу вверх, бюджет, основанный на будущей деятельности, бюджет на основе нуля, бюджет на основе спроса, бюджет сверху вниз.

**Nataliia Rudyk. Development of Alternative Areas of Budgeting as a Way of Marketing Management.** The article discusses the essence of budgeting. It is emphasized that in budgeting there is a transition from traditional budgeting to new, alternative lines of budgeting. Through the study of various sources, it has been investigated that traditional budgeting in the use process has had many shortcomings, which sometimes led to the rejection of its use (unrealistic strategic indicators, the variability of the macroeconomic environment, deterioration of corporate culture during the competition for the budget).

Analyzed alternative approaches to traditional budgeting. In particular: Rolling forecast, Last year plus percentage, Bottom up, Top down, Activity based budgeting, Zero based budgeting, Demand pull, Driver-based planning.

Also, attention is paid to such methods of budgeting, as budgeting on the basis of priorities, conference decisions, budgeting on the basis of performance, participation in the budget, budgeting with limited resources.

It is concluded that all these new directions of budgeting combine the basing on a marketing approach in which strategic decisions of organizations and enterprises are based on the study of the needs of consumers of goods and services. Also, there are mechanisms where end consumers are the ones who make final decisions about directing funds and resources.

This made it possible to assume the application of another approach to marketing budgeting as a management technology, designed to develop and implement the strategic objectives of an enterprise or organization aimed at shaping and meeting the needs of consumers.

**Key words:** budgeting, moving budget, bottom-up budget, future-based budget, zero-based budget, demand-driven budget, top-down budget.

Стаття надійшла до редакції 16.01.2018 р.

УДК 332.012.334

**Любов Ліпич,**

доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки та управління, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки;  
E-mail: Lipych.Liubov@eenu.edu.ua

**Лариса Янковська,**

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри страхування, Приватний вищий навчальний заклад «Львівський університет бізнесу та права»;  
E-mail: business\_law@ukr.net

**Оксана Хілуха,**

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки;  
E-mail: oksaanka@ukr.net

**Мирослава Кушнір,**

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Приватний вищий навчальний заклад «Львівський університет бізнесу та права»;  
E-mail: oksaanka@ukr.net

**Ірина Волинець,**

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки  
E-mail: irynavolynets15@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-74-81>

## **Активізація лідерського потенціалу за різних умов діяльності комунальних підприємств**

Задля підвищення ключових фінансових показників й обґрунтування ролі у фінансовому забезпеченні органів місцевого самоврядування, доцільно поглиблювати наукові уявлення й удосконалювати практичні підходи до вдосконалення системи управління комунальними підприємствами.

---

© Ліпич Л., Янковська Л., Хілуха О., Кушнір М., Волинець І., 2018

Доведено, що наявність і якість лідерського потенціалу ще не означають належного формування трудового потенціалу комунальних підприємств. Для вдосконалення цього процесу комунальним підприємствам потрібно активізувати лідерський потенціал

За результатами проведеної оцінки вдосконалено методика ситуаційного лідерського впливу та встановлено, що найбільш важливим керівники комунальних підприємств вважають залучення лідерів до вирішення ситуацій, що містять ознаки загроз і виникають у зв'язку з дією зовнішніх чинників.

На основі проведеного дослідження запропоновано виділити на комунальних підприємствах новий управлінський процес – управління лідерством, що ґрунтується на наявній теоретичній базі й передбачає появу нових концепцій лідерства, ураховує особливості функціонування комунальних підприємств, зокрема виконання ними важливої соціальної місії та фінансування діяльності органів місцевого самоврядування – засновників підприємств, а також соціальну відповідальність перед трудовим колективом; охоплює всі процеси управління персоналом і виходить за їх межі в рамках менеджменту якості, менеджменту змін й антикризового менеджменту; попереджає можливі загрози у сфері лідерства, у тому числі невдалий підбір кадрів на керівні посади, нереалізованість концепцій лідерства, призводить до зниження ефективності управління, а також деструктивного лідерства.

**Ключові слова:** активізація лідерського потенціалу, ситуаційні теорії лідерства, кризові умови діяльності, освітньо-фаховий потенціал, кар'єрний потенціал, мотиваційний потенціал, комунікативний потенціал.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Спостереження за роботою вітчизняних комунальних підприємств доводять існування певних проблем у формуванні підходів до управління. Однією з них є певна консервативність у питаннях лідерства. Так, серед опитаних керівників комунальних підприємств західних областей України (директори підприємств і їхні заступники, начальники підрозділів, усього – 87 осіб) лише дев'ятеро ствердно відповіли на запитання щодо наявності на підприємствах цілеспрямованої кадрової роботи щодо формування й використання лідерського потенціалу. Десятеро зауважили, що ведеться робота за окремими напрямками, наприклад урахування лідерських здібностей при призначенні працівників на певні ділянки роботи (ситуаційний підхід), а також під час добору та просування працівників кар'єрними сходинками (концепція лідерських якостей). За твердженням решти керівників, системні заходи щодо реалізації концепцій лідерства на підприємствах відсутні. Задля виконання покладених на комунальні підприємства завдань і досягнення високої ефективності їхньої роботи доцільно поглиблювати наукові уявлення та вдосконалювати практичні підходи до формування трудового й, зокрема, їхнього лідерського потенціалу.

**Аналіз досліджень із цієї проблеми.** Загальні закономірності та окремі елементи лідерства в управлінні комунальними підприємствами розглянули у своїх працях П. Акхаван, Г. Бабенко, О. Базарна, А. Бережна, П. Болтон, М. Бруннермаєр, Дж. Ван дер Ве, Л. Вельдкамп, В. Войцехівський, І. Гуськова, А. Даст'ярі, М. Дембицький, А. Дубас, І. Запатріна, М. Захеді, М. Ільховська, О. Квінтеро, В. Логвиненко, В. Лук'янов, І. Майорова, М. Миговський, А. Миргородська, Н. Сментина, Л. Стіл, Л. Столяр, М. Юдін, Л. Янковська, С. Яроміч та ін.

Не применшуючи досягнень теорії лідерства в управлінні комунальними підприємствами, зауважимо, що досі не обґрунтовано комплексних рекомендацій щодо активізації лідерського потенціалу за різних умов їхньої діяльності, що доводить актуальність теми дослідження.

**Мета й завдання статті** полягають у виокремленні принципово відмінних умов діяльності підприємств, що вимагають лідерського втручання, закономірності його активізації за різних умов діяльності підприємства, обґрунтуванні ситуаційної теорії лідерства для активізації лідерського потенціалу комунального підприємства.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Для використання лідерського потенціалу комунального підприємства потрібно виокремити сфери дійсної ефективності залучення цього ресурсу. Тобто потрібно відштовхуватися від змісту основної діяльності підприємства, тих ситуацій, із якими найчастіше зіштовхуються працівники, для найкращого розв'язання яких необхідний лідерський потенціал і його правильна активізація.

Застосування концепції особистісних рис лідера, найбільш розробленої та обґрунтованої в працях вітчизняних і зарубіжних дослідників менеджменту, широко апробованої в практиці управління підприємствами не потребує додаткової аргументації. Утім, після етапу інтеграції положень цієї концепції в систему управління персоналом комунального підприємства виникає чергове запитання: яким чином слід використовувати трудові ресурси для досягнення найкращих результатів від їхніх лідерських якостей? Відповідь на це запитання потребує аналізу особливостей другої відомої концепції лідерства – ситуаційного, що, згідно з емпіричним дослідженням, частково використовується в практиці управління комунальними підприємствами.

Лідерський потенціал є частиною трудового потенціалу підприємства, сформованого на засадах лідерства, що враховує особистісні лідерські потенціали всіх працівників як керівного, так і рядового складу, а також ефекти їх взаємодії. С. В. Ситнік зазначає, що особистісний потенціал є однією з умов досягнення успіху в тій чи іншій діяльності, він активізується в умовах взаємодії між працівниками для досягнення спільної мети, а ефективність професійної взаємодії керівника визначається його особистісним потенціалом. Феномен особистісного потенціалу, на думку науковця, впливає на вибір стратегії й розвиток стилю управління [1, с. 168].

Отже, для того щоб визначити напрями використання лідерського потенціалу, потрібно обґрунтувати завдання соціальної взаємодії, що в кінцевому результаті за їх належного виконання дають змогу досягнути мети діяльності організації. Відповідно до наукових уявлень [2], серед принципово відмінних умов діяльності підприємств, що вимагають лідерського втручання, потрібно виокремити нормальні й кризові умови діяльності.

Якщо за нормальних умов комунальне підприємство орієнтується, насамперед, на забезпечення населення якісними послугами в повному обсязі, а відтак – забезпечення додаткового доходу до місцевого бюджету, то в кризових умовах особливої ваги набуває соціальна значимість комунальних підприємств, їх відповідальність перед споживачами комунальних послуг і місцевою громадою.

Відтак навіть у кризових умовах при нігілізації мети одержання прибутку, комунальні підприємства не можуть дозволити собі скорочувати якість чи обсяг послуг, що надаються споживачам. Таке становище комунальних підприємств і зумовлює необхідність напрацювання особливого методичного підходу для забезпечення їх функціонування на засадах лідерства в кризових умовах діяльності.

Відштовхуючись від актуальності соціальних взаємодій у досягненні спільної мети організації (комунального підприємства), доходимо висновку, що кризові умови накладають певні вимоги до активізації лідерського потенціалу як одного з напрямів соціальної взаємодії, залежно від типу відносин на підприємстві – керованої чи некерованої, що визначається відсутністю або наявністю дублюючих підсистем неформального лідерства.

Аналізуючи на підставі спостереження за роботою комунальних підприємств особистісний потенціал керівників, у тому числі лідерський, виявляємо закономірності його активізації за різних умов діяльності підприємства (див. табл. 1).

*Таблиця 1*

**Закономірності активізації особистісного потенціалу керівників комунальних підприємств за нормальних та кризових умов роботи**

<b>Елемент особистісного потенціалу</b>	<b>Активізація за нормальних умов праці</b>	<b>Активізація за кризових умов праці</b>
Освітньо-фаховий потенціал	Активізується для виконання поточних і стратегічних завдань діяльності підприємства	Активізується з метою пошуку оптимальних шляхів уникнення загрози
Кар'єрний потенціал	Активізується для здобуття авторитету як керівника кращого комунального підприємства	Активізується в пошуку найкращих можливих кар'єрних варіантів, може супроводжуватися зміною місця праці
Мотиваційний потенціал	Активізується для досягнення високої продуктивності праці, творчого натхнення до раціоналізаторської роботи, забезпечення трудової дисципліни	Активізується для підтримки мотивації за умов неможливості забезпечення фінансово-матеріального стимулювання через скорочення витрат
Комунікативний потенціал	Активізується для забезпечення зовнішніх зв'язків та утворення кластерів для розвитку підприємства	Активізується для залагодження конфліктів та досягнення єдності в діяльності всіх працівників підприємства
Лідерський потенціал	Активізується для підвищення якості послуг, що надаються, розвитку інтелектуального, кадрового, інноваційного потенціалу підприємства	Активізується як відповідь на виклики існуванню та нормальній роботі підприємства

*Сформовано авторами на основі власних досліджень.*

Під час проведення аналізу відштовхуємося від освітньо-фахового потенціалу [3] як фундаментального чинника формування ключових компетенцій керівного складу комунального підприємства. Кар'єрний потенціал характеризує прагнення до саморозвитку керівних кадрів, ураховує мотивацію до зміни місця роботи з урахуванням кадрових пріоритетів. У рамках мотиваційного потенціалу здійснюється зіставлення цілей підприємства та особистих цілей керівника, а також здатність забезпечити мотивацію підлеглих у досягненні спільних цілей. Комунікативний потенціал описує здатність налагоджувати комунікації (як формальні, так і неформальні) з метою забезпечення належної якості інформаційного обміну. У підсумку, усі елементи об'єднуються на основі лідерського потенціалу, що враховує елементи освітньо-фахового (готовність, передусім компетентнісна, бути лідером), кар'єрного (визначає прагнення бути лідером у колективі та за його межами, впливає на задоволеність місцем праці й готовністю до його зміни), мотиваційного (впливає на мотивацію лідера – готовність надихати на досягнення стратегічних цілей), комунікаційного (готовність прийняти на себе соціальну роль лідера та конектора для колективу).

Зважаючи на висловлені міркування, підтримуємо думку А. Іващенко, котрий вважає, що активізація лідерського потенціалу – це системно організована діяльність суб'єктів лідерського потенціалу, у ході якої відбувається стимулювання та посилення прояву ними ціннісної рефлексії, творчості, самостійності й ініціативи, важливих, із погляду розвитку здібностей до успішного здійснення лідерства [4, с. 121]. Утім, наголосимо, що активізація лідерського потенціалу має описувати згадане посилення прояву низки елементів лідерського потенціалу, але й відповідність умовам діяльності підприємства.

Зауважимо, що станом на сьогодні теорія управління комунальними підприємствами дещо відстає в розвитку від сучасних досягнень менеджменту підприємств некомунальної форми власності. У підходах до управління комунальними підприємствами спостерігаємо консерватизм, певний спротив змінам і запровадженням нових форм, систем, механізмів управління. Особливо яскраво такі тенденції проявляються в конкретних ситуаціях, зокрема нестандартних, таких, що їх вирішення вимагає творчого підходу, лідерських якостей.

Обґрунтування ситуаційної теорії лідерства для активізації лідерського потенціалу комунального підприємства потрібно розпочати з уточнення змісту поняття ситуація. Так, наприклад, Д. А. Волківська аналізуючи «ситуаційну теорію лідерства», зауважує, що лідерство – це продукт ситуації, тобто властивості, риси або якості лідера проявляються, відповідно до цієї теорії, через відносини, підкреслює другорядне значення особистісних якостей лідера. Прихильники «ситуативної теорії» Р. Бейлі, Т. Ньюколе та А. Хейр, котрі створили теорії «лідерства як функції ситуації», вважають, що особи, перебуваючи в різних групах, займаючи різне становище, виконують різні ролі, а отже, лідерство залежить більшою мірою від умов входження особистості в різні ситуації [5, с. 2]. Потрібно звернути увагу також на «модель різнобічного зв'язку» Г. Юкла. Автор поділяє чинники, що визначають вплив лідера на ефективність роботи команди, на дві групи: чинники безпосереднього впливу – вплив лідера на інтенсивність роботи, його знання своєї справи, розподіл ресурсів, згуртованість групи й співробітництво між її членами та ситуаційна група чинників, таких як система винагород, правила, прийняті в організації, технології, що використовуються, та вид завдань виконуваних послідовно [6, с. 285].

У ході проведеного дослідження, ураховуючи аналіз особливостей управління комунальними підприємствами, доведено, що формування лідерського потенціалу не може вважатися завершеним до тих пір, поки не будуть напрацьовані способи його активізації. Пошук методичного підґрунтя активізації лідерського потенціалу доводить залежність цього процесу від умов діяльності комунального підприємства. Відтак не можемо погодитись із підходом щодо трактування лідерства як продукту ситуації. За такого підходу можливо розглядати лише неформальне лідерство. В умовах управління лідерським потенціалом як цілеспрямованого управлінського процесу послідовно відбувається перехід від формування лідерського потенціалу до його активізації.

З. Антонова щодо ситуаційної теорії лідерства зауважує, що, не відкидаючи теорії рис, прихильники цієї теорії вважають лідерство продуктом ситуації. Згідно з цими уявленнями, розв'язання завдань і спілкування в різних ситуаціях групового життя висувають на передній план конкретних індивідів, які кращі за інших хоча б за однією якістю. Оскільки в конкретній ситуації актуальною є певна якість, то лідером стає той індивід, який наділений нею. Відкинувши твердження про набуття якостей із народження, представники цієї теорії висловлюють свої переконання, що

конкретна ситуація стимулює й забезпечує найповніший вияв конкретних рис лідера. Вони також доводять, що людина, ставши лідером один раз, може знову виявити лідерські здібності. Часто внаслідок дії стереотипів людина-лідер в одній ситуації іноді розглядається групою як лідер узагалі. Визнання лідером в окремії ситуації, здобутий завдяки цьому авторитет є передумовами обрання індивіда на роль лідера й наступного разу [7, с. 121–122]. У цілому вважаємо, що сучасний стан концепції, який охоплює трактування лідерства як продукту ситуації, значною мірою описує неформальний складник лідерства та практично не враховує формальну.

Необхідне й уточнення поняття «ситуація». Звернемося до наявних теоретичних напрацювань за цим напрямом. А. В. Равино стосовно поняття ситуації стверджує, що це конкретний набір обставин, котрі впливають на лідерство в певний конкретний час. Ситуацію характеризують завдання, що виконуються, трудові процеси, зовнішнє середовище, члени колективу. Найчастіше особа стає лідером завдяки активній адаптації до змінного середовища, здатності використовувати свої якості в ситуації, що склалась, і встановлювати міжособистісні відносини «ситуація – лідер – послідовники» [8, с. 13].

Для оцінки особливостей активізації лідерського потенціалу в різних умовах діяльності комунальних підприємств здійснено інтерв'ювання директорів, заступників директорів і керівників підрозділів 19 комунальних підприємств областей Західної України. За результатами встановлено, що ситуації, які вимагають лідерського впливу, оцінюють таким чином (див. рис. 1). Діаграму побудовано на основі середнього бала, присвоєного респондентами тій чи іншій ситуації: вищий бал означає вищу потребу в лідерському впливі. За результатами проведеної оцінки вдосконалено методика ситуаційного лідерського впливу та встановлено, що найбільш важливим керівники комунальних підприємств вважають залучення лідерів до вирішення ситуацій, що містять ознаки загроз і виникають під зовнішніх чинників. Як бачимо, найбільш важливим залученням лідерів до розв'язання певних проблем керівники комунальних підприємств вважають ситуації, що містять ознаки загроз і виникають у зв'язку з дією зовнішніх чинників. Це пояснюється тим, що зовнішнє середовище є слабопередбачуваним і виникнення загроз у ньому часто не прогнозоване в повному обсязі. Натомість наявність сильного лідера сприяє активізації потенціалу підприємства та дає змогу уникнути складних наслідків настання загроз чи кризових ситуацій. Не менш важливою вважається й притаманна лідерам ініціативність у ситуаціях, пов'язаних із появою нових можливостей для підприємства.

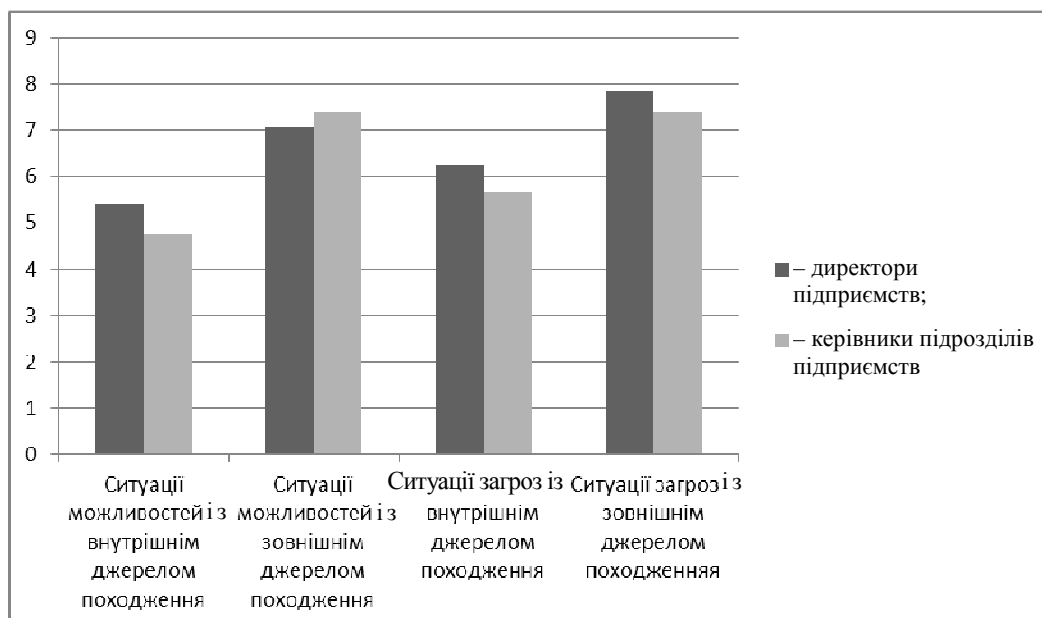


Рис. 1. Оцінка ситуацій, які вимагають лідерського впливу

Сформовано авторами на основі власних розрахунків.

У ході опитування керівники підтвердили, що часто безініціативні підлеглі можуть становити не меншу загрозу ніж загрози зовнішнього середовища, оскільки втрачені можливості можуть прирівнюватися

до провалу окремих функцій комунального підприємства. Так, в умовах недофінансування соціально важливих проектів украї важливою є підтримка іноземних інвесторів, здобуття якої вимагає певної активності від колективу комунального підприємства.

На третьому місці, на думку керівників комунальних підприємств, є ситуації, що супроводжуються певними загрозами з боку внутрішнього середовища підприємства – як працівників, так і непередбачуваних збоїв у технологічних процесах чи нещасних випадках на виробництві. У таких ситуаціях вплив лідера визначається здатністю згуртувати колектив та активізувати наявні ресурси – адміністративні, людські, фінансові тощо для якнайшвидшого розв'язання проблем, що виникають. Останнє місце посідають можливості, пов'язані з внутрішнім середовищем комунального підприємства. Керівники пояснюють це тим, що на сьогодні в рамках окремого підприємства працівнику досить складно реалізуватись і лідеру потрібно відводити роль ініціатора розвитку персоналу, котрий, може досить успішно слугувати різним управлінським механізмам, зокрема, стимулюванню розвитку та підвищенню кваліфікації й мотивації успіхів в інноваційній діяльності тощо.

Важливим питанням, ураховуючи вищевказане, є вибір лідера. О. Борисюк зауважує: «Саме сформовані конкретні обставини визначають вибір лідера й детермінують його поведінку. Ситуаційні теорії не відкидають важливої ролі індивідуальних якостей особистості, але й не абсолютизують їх, віддаючи перевагу обставинам. У сучасних динамічних, конкурентних, інформаційно насичених умовах управлінська діяльність стала значно складнішою, оскільки керівнику доводиться виконувати велику кількість ситуативних завдань, а це потребує вміння об'єктивно оцінити конкретну, відмінну від інших ситуацію й прийняти оптимальне рішення. Тому лідером може бути той керівник (працівник), який має якості, що дають йому змогу не лише з турботою про теперішній момент, але й із поглядом у перспективу проаналізувати та розв'язати конкретну професійну, ділову ситуацію. Отже, ситуаційний підхід є дієвим і потребує більш широкого використання» [9, с. 27–28].

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Задля підвищення ключових фінансових показників й обґрунтування ролі у фінансовому забезпеченні органів місцевого самоврядування доцільно поглиблювати наукові уявлення та вдосконалювати практичні підходи до вдосконалення системи управління комунальними підприємствами

Доведено, що наявність і якість лідерського потенціалу ще не означає належного формування трудового потенціалу комунальних підприємств. Для вдосконалення цього процесу комунальним підприємствам потрібно активізувати лідерський потенціал

За результатами проведеної оцінки вдосконалено методику ситуаційного лідерського впливу та встановлено, що найбільш важливим керівники комунальних підприємств вважають залучення лідерів до вирішення ситуацій, що містять ознаки загроз і виникають у зв'язку з дією зовнішніх чинників

На основі проведеного дослідження запропоновано виокремлення нового управлінського процесу на комунальних підприємствах – управління лідерством, що засновується на реальній теоретичній базі й передбачає появу нових концепцій лідерства, ураховує особливості функціонування комунальних підприємств, зокрема виконання ними важливої соціальної місії та значення для фінансування діяльності органів місцевого самоврядування – засновників підприємств, а також соціальну відповідальність перед трудовим колективом; охоплює всі процеси управління персоналом і виходить за їхні межі в межах менеджменту якості, змін й антикризового менеджменту; попереджає можливі загрози у сфері лідерства, у тому числі невдалий підбір кадрів на керівні посади, нереалізованість концепцій лідерства, що спричиняє зниження ефективності управління, а також деструктивне лідерство.

#### *Джерела та література*

1. Ситнік С. В. Особистісний потенціал як умова професійної взаємодії. *Вісник Одеського національного університету. Психологія*. 2012. Т. 17. Вип. 8. С. 168–175.
2. Arslan A. Leadership in Crisis Management (Kriz Yönetiminde Liderlik) (November 21). *Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*. 2009. URL: <https://ssrn.com/abstract=1712878> (дата звернення: 26.10.2017).
3. Янковська Л. А., Рубльов В. В. Застосування концепції лідерських якостей при доборі працівників комунальних підприємств. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки: журнал/уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. Луцьк: Вежа-Друк, 2017. № 3 (9). С. 27–32.*
4. Іващенко А. Активізація лідерського потенціалу студентів вищих навчальних закладів у процесі позанавчальної діяльності на засадах компетентнісного підходу. *Гуманітарний вісник Державного вищого навчального закладу «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди». Педагогіка. Психологія. Філософія*. 2013. Вип. 28 (2). С. 117–123.

5. Волківська Д. А. Сучасні підходи до визначення лідерства. *Вісник Чернігівського національного педагогічного університету. Серія: Педагогічні науки*. 2014. Вип. 115. С. 45–47.
6. Yukl G. An evaluation of conceptual weaknesses in transformational and charismatic leadership theories. *The Leadership Quarterly*. 1999. № 10 (2). P. 285–305.
7. Антонова З. Психологічні особливості лідерства та керівництва. *Педагогіка і психологія професійної освіти*. 2016. № 4. С. 120–127
8. Равино А. В. Основы лидерства. Минск: БГТУ, 2014. 85 с.
9. Борисюк О. М. Використання основних підходів до вивчення психології лідерства в сучасному управлінні. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія «Психологічна»*. 2012. Вип. 1. С. 22–33.

#### **References**

1. Sitnik C. V. (2012) Osobystisnyy potentsial yak umova profesynoyi vzayemodiyi. [Personality Potential as a Condition of Professional Interaction] – *Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu – Psykholohiya Bulletin of Odessa National University. Psychology*. Т. 17, Vip. 8 [in Ukrainian].
2. Arslan A. Leadership in Crisis Management (Kriz Yönetiminde Liderlik) (November 21). *Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*. 2009. URL: <https://ssrn.com/abstract=1712878> (дата звернення: 26.10.2017) [in English].
3. Yankovska L. A., Rublev V. V. (2017) Zastosuvannya kontseptsiyi lider's'kykh yakostey pry dobori pratsivnykiv komunal'nykh pidpryyemstv [Application of the concept of leadership qualities in the selection of employees of communal enterprises] – *Ekonomichnyy chasopys Skhidnoyevropeys'koho natsional'noho universytetu imeni Lesi Ukrayinky : zhurnal. / uklad. Lyubov Hryhorivna Lypych, Myroslava Bohdanivna Kulynych. Luts'k. – The Economic Journal of the Lesia Ukrainka East-European National University: Journal. / layout. Lyubov Grigorievna Lypych, Myroslava Bogdanovna Kulinich. Lutsk: Tower-Print, No. 3 (9). S. 27–32 [in Ukrainian]*.
4. Ivashchenko A. (2013) Aktyvizatsiya lider's'koho potentsialu studentiv vyshcheykh navchal'nykh zakladiv u protsesi pozanavchal'noyi diyal'nosti na zasadakh kompetentnisnogo pidkhodu. [Activization of the leadership potential of students of higher educational institutions in the process of extra-curricular activities on the basis of a competent approach]. *Humanitarnyy visnyk Derzhavnoho vyshchoho navchal'noho zakladu «Pereyaslav-Khmel'nyts'kyu derzhavnyy pedahohichnyy universytet imeni H. S. Skovorody»*. Pedahohika. Psykholohiya. Filosofiya. Humanitarian Bulletin of the State Higher Educational Institution «Pereyaslav-Khmelnytsky State Pedagogical University named after G. S. Skovoroda». Pedagogy. Psychology. Philosophy. – Vyp. 28(2) [in Ukrainian].
5. Volkivs'ka D. A. (2013) Suchasni pidkhody do vyznachennya liderstva [Modern approaches to the definition of leadership] *Visnyk Chernihiv's'koho natsional'noho pedahohichnoho universytetu. Ser.: Pedahohichni nauky – Bulletin of Chernihiv National Pedagogical University. Ser.: Pedagogical Sciences– Issue 28 (2)*. Pp. 117–123 [in Ukrainian].
6. Yukl G. (1999) An evaluation of conceptual weaknesses in transformational and charismatic leadership theories. *The Leadership Quarterly*. № 10 (2). P. 285–305.
7. Antonova S. (2016) Psykholohichni osoblyvosti liderstva ta kerivnytstva [Psychological features of leadership and leadership]. *Pedahohika i psykholohiya profesynoyi osvity – Pedagogy and psychology of professional education*. No. 4. P. 120–127.
8. Ravino A.V. (2014) *Osnovy lyderstva [Basics of Leadership]*. Mynsk: BHTU – Minsk: BSTU,
9. Borisyuk O. M. (2012) Vykorystannya osnovnykh pidkhodiv do vuvchennya psykholohiyi liderstva v suchasnomu upravlinni [The use of basic approaches to the study of psychology of leadership in modern management]. *Naukovyy visnyk L'viv's'koho derzhavnoho universytetu – Scientific herald of Lviv State University of Internal Affairs. series psychological*. Aug. 1. S. 22–33 [in Ukrainian].

**Любовь Липыч, Лариса Янковская, Оксана Хилуха, Мирослава Кушнир, Ирина Волынец. Активизация лидерского потенциала в различных условиях деятельности коммунальных предприятий.** С целью повышения ключевых финансовых показателей и обоснования роли в финансовом обеспечении органов местного самоуправления целесообразно углублять научные представления и совершенствовать практические подходы к совершенствованию системы управления коммунальными предприятиями.

Доказано, что наличие и качество лидерского потенциала еще не означают надлежащего формирования трудового потенциала коммунальных предприятий. Для усовершенствования этого процесса коммунальным предприятиям необходимо активизировать лидерский потенциал

По результатам проведенной оценки усовершенствована методика ситуационного лидерского влияния и установлено, что наиболее важным руководители коммунальных предприятий считают привлечение лидеров к решению ситуаций, содержащие признаки угроз и возникающих в связи с действием внешних факторов.

На основе проведенного исследования предлагается выделить на коммунальных предприятиях новый управленческий процесс – управление лидерством, что основывается на существующей теоретической базе и предусматривает появление новых концепций лидерства, учитывает особенности функционирования коммунальных



предприятий, в частности выполнение ими важной социальной миссии и финансирования деятельности органов местного самоуправления – учредителей предприятий, а также социальную ответственность перед трудовым коллективом; охватывает все процессы управления персоналом и выходит за их пределы в рамках менеджмента качества, менеджмента изменений и антикризисного менеджмента; предупреждает возможные угрозы в сфере лидерства, в том числе неудачный подбор кадров на руководящие должности, нереализованность концепций лидерства, приводит к снижению эффективности управления, а также деструктивное лидерство.

**Ключевые слова:** активизация лидерского потенциала, ситуационные теории лидерства, кризисные условия деятельности, образовательно-фаховый потенциал, карьерный потенциал, мотивационный потенциал, коммуникативный потенциал.

**Lubov Lipych, Larysa Yankovska, Oksana Khilykha, Myroalava Kushnir, Iryna Volynets. Perspectives on Leadership in Different Conditions of Local Enterprises.** Developing scientific and practical approaches to local companies management will improve its critical financial indicators and guarantee financial support of local governments. Companies employees' can have excellent leadership skills, but in some circumstances, they can't use it correctly. In such a case a company should intensify a process of its proper usage. On the results of the employee potential analysis, the paper improved the methodology of situational leadership influence. The authors established that when companies have threatened position and risk situation, they are, in particular in high demand of their leaders. The paper allocated a new management process – management of leadership. It provides the development of new leadership approaches. There are some areas which improve such a theory. First, it takes into account characteristics of the local enterprises and its social mission, in particular. Also, it includes investing intensification as well as the social responsibility of the company. Second, It expands management field, such as employee relations management, total quality management, crisis management, etc. Finally, it informs about possible threats in the area of leadership, including unsuccessful recruitment, failure of leadership implementing, and leads to increase management efficiency.

**Key words:** intensification of leadership potential, situational leadership theories, crisis activity conditions, educational-professional potential, career potential, motivational potential, communicative potential.

Стаття надійшла в редакцію 16.01.2018 р

УДК 332.3

**Олена Лазарева,**  
доктор економічних наук, доцент,  
доцент кафедри управління земельними ресурсами,  
Чорноморський національний університет  
імені Петра Могили  
E-mail: lazareva95@ukr.net

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-81-87>

### Інноваційний характер розвитку сучасного землеустрою

**Актуальність теми дослідження.** У статті висвітлено питання про те, що землеустрій являє собою потужний інноваційний економічний потенціал, оскільки кожен проект землеустрою є унікальним, опираючись на креативний спосіб мислення, винахідливість розробника такого проекту.

**Мета й методи дослідження. Мета статті** – обґрунтування інноваційних орієнтирів розвитку землеустрою.

Методологічною основою дослідження є фундаментальні положення сучасної економічної теорії, новітні наукові здобутки в галузі економіки землекористування. Для досягнення поставленої мети використано такі **методи:** морфологічного аналізу (під час опрацювання наукових публікацій із питань розвитку землеустрою), абстрактно-логічний (для теоретичного узагальнення понятійного апарату у сфері землекористування), наукового узагальнення (при обґрунтуванні сутності інноваційних засад розвитку землеустрою).

**Результати роботи.** У статті висвітлено інноваційні орієнтири розвитку землеустрою, обґрунтовано, що являє собою землеустрій. Наголошено, що землеустрій знаходить своє практичне впровадження у формі схем, проектів землеустрою та іншої землевпорядної документації. Наголошено, що проекти землеустрою є обов'язковою умовою ведення виробництва на землі.

Указано, що інноваційність землеустрою полягає в нормуванні відносин між органами державної влади та місцевого самоврядування й місцевого самоуправління, суб'єктами господарювання на землі.

Запропоновані принципи, на яких має ґрунтуватися розробка проектів контурно-меліоративної організації території. Відзначено, що інноваційність землеустрою полягає в нормуванні відносин між органами державної влади й місцевого самоврядування, суб'єктами господарювання на землі.

Доведено, що проекти землеустрою – обов'язкова умова ведення господарювання на землі. Розкрито аспекти, на яких має ґрунтуватися формалізація процесу розробки схем землеустрою.

**Висновки.** У статті доведено, що землеустрій являє собою набір правил і дій інноваційного спрямування, що ставлять за мету забезпечення сталого розвитку сільськогосподарського землекористування, окреслює засоби досягнення цієї мети, передбачає унормування відносин між органами державної влади та місцевого самоврядування, суб'єктами господарювання на землі, визначення стратегії розвитку землекористування, що забезпечує його конкурентоспроможність, адаптує поведінку суб'єктів господарювання на землі до вимог відкритого конкурентного ринку.

**Ключові слова:** землеустрій, проекти контурно-меліоративної організації території, інноваційний характер, схеми землеустрою, проекти землеустрою.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Нова інноваційна модель економіки землекористування, організації його території реалізовується за допомогою землеустрою, який увібрав у себе найкращу теорію й практику управління земельними ресурсами, ураховуючи національні особливості розвитку.

Особливе місце землеустрою в системі інноваційного розвитку землекористування визначається Земельним кодексом України та Законом України «Про землеустрій» [1], де увагу акцентовано на тому, що землеустрій забезпечує науково обґрунтований перерозподіл земель, формування раціональної системи землеволодіння і землекористувань, створення екологічно сталих ландшафтів й агросистем, що за його участю регулюються земельні відносини на національному, регіональному, локальному та господарському рівнях за допомогою розробки пропозицій зі встановлення особливого режиму й умов використання землі.

Сучасний розвиток землеустрою спрямовує свою діяльність на реалізацію заходів щодо прогнозування, планування, організації використання та охорони земель на національному, регіональному, господарському рівнях та інші види діяльності, які приводять до досягнення певних результатів, сформованих на інноваційних засадах.

Із цих позицій землеустрій являє собою потужний інноваційний економічний потенціал, оскільки кожен проект землеустрою є унікальним, опираючись на креативний спосіб мислення, винахідливість розробника такого проекту.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Теоретичні та прикладні аспекти розвитку землеустрою висвітлено в працях багатьох учених різних напрямів, зокрема Д. І. Бабміндри [2], С. М. Волкова [3], Д. С. Добряка [4], А. Г. Мартина [5], А. М. Третяка [6], С. М. Володіна [7], Л. Я. Новаковського [8], Г. І. Грещука [9] та ін. Проте й досі залишаються дискусійними питання, пов'язані з розвитком землеустрою та висвітленням його сутності. Тож питання обґрунтування його інноваційних орієнтирів залишаються недостатньо дослідженими й потребують поглиблених наукових обґрунтувань.

**Мета й завдання дослідження. Мета статті** – обґрунтування інноваційних орієнтирів розвитку землеустрою, що створює передумови для ефективного управління сільськогосподарським землекористуванням.

**Завданнями статті** полягають у висвітленні сутності землеустрою та обґрунтуванні подальших його інноваційних перспектив, у висвітленні методичних й організаційних підходів до розвитку схем землеустрою.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Прикладні дослідження, орієнтовані на отримання нових знань, що розкривають питання еколого-економічної та соціальної ефективності землекористування, підвищення вартості земельного капіталу, формування ринкової інфраструктури, найбільш повно досягаються в процесі землеустрою, який згідно із Земельним кодексом України та Законом України «Про землеустрій» [1] являє собою сукупність соціально-економічних й екологічних заходів, спрямованих на регулювання земельних відносин та раціональну організацію території адміністративно-територіальних утворень, суб'єктів господарювання, що здійснюються під впливом суспільно-виробничих відносин і розвитку продуктивних сил.

Найбільш повно інноваційний характер землекористування впливає із завдання й змісту землеустрою, що відображено в ст. 183–184 Земельного кодексу України та ст. 2 і 6 Закону України «Про землеустрій». Зокрема, зазначено, що:

– реалізація державної політики щодо використання та охорони земель, здійснення земельної реформи, удосконалення земельних відносин, наукове обґрунтування розподілу земель за цільовим призначенням з урахуванням державних громадських і приватних інтересів, формування раціональної системи землеволодіння й землекористування, створення екологічно сталих агроландшафтів тощо;

- надання інформації для правового, економічного, екологічного та містобудівного механізмів регулювання земельних відносин на національному, регіональному, локальному й господарському рівнях за допомогою встановлення особливого режиму та умов використання й охорони земель;
- установа та закріплення на місцевості меж адміністративно-територіальних утворень, територій природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення, оздоровчого, рекреаційного й історико-культурного призначення, меж земельних ділянок власників і землекористувачів;
- прогнозування, планування й організацію раціонального використання та охорони земель на національному, регіональному, локальному й господарському рівнях;
- організація території сільськогосподарських підприємств, установ та організацій із метою створення просторових умов для еколого-економічної оптимізації використання й охорони земель сільськогосподарського призначення, упровадження прогресивних форм організації управління землекористуванням, удосконалення структури та розміщення земельних угідь, посівних площ, системи сівозміни, сінокосо- й пасовищезміни;
- розробка та здійснення системи заходів із землеустрою для збереження природних ландшафтів, відновлення й підвищення родючості ґрунтів, рекультивациі порушених земель і землювання малопродуктивних угідь, захист земель від ерозії, підтоплення, висушення, зсувів, вторинного засолення, закислення, заболочення, ущільнення, забруднення промисловими відходами й хімічними речовинами тощо, консервація деградованих і малопродуктивних земель, запобігання іншим негативним явищам;
- організація території підприємств, установ та організацій із метою створення умов сталого землекористування й установа обмежень та обтяжень (земельних сервітутів) у використанні й охороні земель несільськогосподарського призначення;
- отримання інформації щодо кількості та якості земель, їхнього стану й інших даних, необхідних для ведення державного земельного кадастру, моніторингу земель, здійснення державного контролю за використанням та охороною земель.

Обгрунтовуючи сутність землеустрою, можна зробити висновок, що землеустрій являє собою набір правил і дій інноваційного спрямування, що ставлять за мету забезпечення сталого розвитку сільськогосподарського землекористування, окреслює засоби досягнення цієї мети.

Зазначимо, що землеустрій знаходить своє практичне впровадження у формі схем, проєктів землеустрою та іншої землевпорядної документації як засобу реалізації державної політики щодо Плану соціально-економічного розвитку відповідних територій, у яких ураховуються інтереси громадян у частині створення кращих умов їхнього життя.

Інноваційність землеустрою як системного правового комплексу полягає в унормуванні відносин між органами державної влади й органами місцевого самоврядування, суб'єктами господарювання на землі, інвесторами, визначає стратегію розвитку землекористування, що забезпечує його конкурентоспроможність, адаптує території до вимог ринкової економіки та відкритого конкурентного ринку. До сказаного слід додати, що землевпорядна документація є одним із найважливіших інструментів управління земельними ресурсами, вагомою інвестицією, орієнтованою на реалізацію соціально-економічних перетворень на відповідній території, джерелом інформаційного забезпечення щодо вивчення логіки розвитку конкретної земельної ділянки, пошуку способів підвищення привабливості землекористування, своєчасного реагування на результати економічного ефекту й екологічних ризиків на відповідній території.

Зазначимо, що теорія та практика землеустрою продовжується в регіональних інститутах землеустрою, що виконували свою діяльність згідно із затвердженим Статутом, у якому відображено загальні положення, їхні завдання й обов'язки, систему управління інститутом, відносини інститутів з їхніми замовниками (планування робіт, їх фінансування тощо). Неформальна сторона організаційних структур визначається наявністю наукового потенціалу, традицій і культури інноваційної діяльності, авторитету, здатного консолідувати зусилля адміністрації інститутів на розв'язання проблем реформування земельних відносин, рівнем комунікації (проведення наукових конференцій, семінарів, науково-технічних рад, підвищення кваліфікації, навчання в аспірантурі, публікаційна активність, що посилюють синергетичні ефекти інновацій, можливості нарощування наукового потенціалу в найближчому майбутньому. У результаті цього в Україні та її регіонах накопичено певний досвід, спрямований на регулювання земельних відносин і раціональну організацію території сільськогоспо-

дарських землекористувань. Прогресивним кроком у цьому контексті була наукова діяльність, пов'язана з розробленням проектів землеустрою на засадах диференційованого використання орних земель, адекватного якісним параметрам ґрунтового покриву, рельєфу місцевості та ін.

Крім того, відзначимо, що базова основа інноваційного розвитку сільськогосподарського землекористування, який забезпечить його конкурентоспроможність на внутрішньому й зовнішніх ринках, знаходить свої відображення в територіальній організації території, яка являє собою невід'ємний елемент системи управління землекористуванням. Ідеться про те, що стратегічний план модернізації землекористування, формування його конкурентних переваг досягається завдяки гнучкості управлінських рішень щодо складу й структури земельних угідь, системи сівозмін, упорядкування території сільськогосподарських угідь, комплексу заходів з охорони ґрунтів і довкілля та ін, що не вимагають залучення інвестиційних засобів [10].

При цьому стратегію просторової організації території потрібно розглядати як систему заходів, орієнтованих на збереження біорізноманіття (точніше – агробіорізноманіття), що впливає з Конвенції про біорізноманіття, прийнятої в 1992 р. в Ріо-де-Жанейро, підвищення продуктивності сільськогосподарських угідь, забезпечення стандартів високої якості продукції та іншого набору правил і дій, що надають сільськогосподарському землекористуванню конкурентні переваги.

На підставі зазначеного вище пропонуємо зосередити зусилля на розробці схем використання землі територій місцевих рад, у рамках яких розроблятимуться проекти КМОТ для кожного суб'єкта господарювання на землі, що позитивно вплине на якість та ефективність землепорядної документації.

Особливістю таких схем є те, що в них простежуватиметься цілісність стратегії використання земель на території місцевих рад, будуть виявлені невизначеності й ризики передбачуваних і непередбачуваних подій у землекористуванні.

Методологічні та організаційні питання згадуваних схем повинні ґрунтуватися на таких основних принципах:

- науково обґрунтований вибір цілей розвитку територіальних громад;
- постійний пошук широкого використання інновацій в управлінні сільськогосподарським землекористуванням;
- унікальності, що враховує індивідуальні особливості території місцевої громади, матеріально-фінансовий стан, географічні та геополітичні умови й ін;
- рефлексивності, тобто можливості корегувати управлінські дії щодо використання землі з урахуванням поточної ситуації;
- самоорганізації, тобто розуміння того, що система управління земельними ресурсами повинна себе змінювати, щоб відповідати вимогам (бути адекватною нової ситуації, що склалась у землекористуванні);
- зворотного зв'язку, що забезпечує формування конкурентних переваг сільськогосподарського землекористування, насамперед поліпшення стандартів якості життя людей, раціонального використання й охорони земель, створення умов для ведення підприємницької діяльності на землі.

Формалізація процесу розроблення схем землеустрою ґрунтується на чотирьох блоках питань:

- загальна характеристика території місцевої ради;
- сучасний стан використання земель;
- обмеження та особливі умови використання земель;
- проектні пропозиції використання та охорони земель.

Коротко зміст першого блоку можна представити дослідженням таких питань:

- аналіз природно-кліматичних умов;
- характеристика природних ресурсів.

Зміст другого блоку включає:

- розподіл земель за категоріями, угіддями й землекористувачами;
- стан використання земель сільськогосподарського призначення (тенденції розвитку землекористування сільськогосподарських товаровиробників, якісний стан сільгоспугідь та розвиток деградаційних процесів, придатність ґрунтів для вирощування основних сільгоспкультур).

Третій блок можна представити таким чином:

- обмеження у використанні земель (правові, природоохоронні та ін.);
- території з особливим режимом використання земель (охоронні зони, зони санітарної охорони, санітарно-захисні зони, водоохоронні зони та прибережні захисні смуги);
- особливо цінні землі.

Четвертий блок уключає такі питання:

- формування агротехнологічних груп;
- розміщення лінійних рубежів та інших елементів інженерної інфраструктури продовженої дії;
- систему заходів щодо еколого-економічної організації й використання земель;
- управління земельними ресурсами та землевпорядною діяльністю.

При цьому потрібно змінити акценти на формування технологічних груп ґрунтів залежно не стільки від крутості схилів, скільки від їх довжини. Якщо ключовим принципом, як уже згадувалося, формування технологічних груп ґрунтів є поділ їх за крутизною  $0-3^{\circ}$ ,  $3-7^{\circ}$  і більше  $7^{\circ}$ , що властиво для рельєфу з незначною довжиною схилу, то для рельєфу з довжиною схилу до одного й більше кілометрів є сенс переглянути параметри, за якими формуються ці технологічні групи, оскільки при крутизні схилу вже в  $1,5^{\circ}$  при високій активності опадів чи сніготаснення відбуваються інтенсивні процеси водної ерозії – 10 і більше тонн ґрунту з гектара площі.

Потрібно відзначити, що нині через несприйняття інновацій, низьку ефективність процесів запровадження новітніх технологій використання орних земель, відсутність належного державного контролю, хоч і ухвалено закон «Про землеустрій», Земельний кодекс України та низку інших законодавчих актів і нормативних документів, які зобов'язують раціональне використання земель суб'єктом господарювання на землі, люди не готові до інноваційних упроваджень, через що відсунуто в тінь цінну ідею контурно-меліоративної організації території, яка б займала тверді позиції на ринку інновацій.

Потрібно зазначити, що політика розвитку сільськогосподарського землекористування з кожним роком змінювала акценти із забезпечення його сталого розвитку, соціально-економічного розвитку регіонів, підвищення рівня життя населення, забезпечення дотримання гарантованих державою соціальних стандартів, поглиблення процесів ринкової трансформації, послабила важливість цього документа, оскільки приватизація земельної власності дасть змогу регіонам реалізувати наявний земельно-ресурсний потенціал у тому контексті, що прописаний у Загальнодержавній програмі. Кінцева мета такої Програми не буде досягнута, а тому нині згадувана Програма не є актуальною. Отже, як уже згадувалося, пріоритет нині повинен належати розробці схем землеустрою адміністративно-територіальних утворень на термін реалізації заходів, визначених схемою землеустрою не менше ніж 10–15 років із подальшою деталізацією намічених заходів у проектах землеустрою, які б передбачали організацію території, адаптовану до умов виробництва з максимальною можливістю поліпшення показників господарської діяльності.

Такі проекти є багатофункціональними, мають багатоплановий характер й однаково стосуються сільськогосподарських землекористувань, сільських територій, сільськогосподарських товаровиробників, місцевої та регіональної систем управління, є важливим елементом місцевої (регіональної) економіки спільноти. Потрібно наголосити, що такі проекти стають основною стратегією для активізації розвитку сільськогосподарського землекористування, сільських територій, мають велике значення для цілей аграрної політики, форм і розвитку її реалізації та ін.

Проекти землеустрою являють собою, з одного боку, інвестиції в аграрний сектор економіки, а з іншого – служать джерелом припливу нових інвестицій, розмір яких пропорційно зростає від переліку сукупності процесів, які впливають не лише на зростання показників економічної діяльності, але й на екологічну безпеку землі та якості продуктів харчування.

Вони (проекти) створюють наукові передумови обмеженого режиму використання земель із метою зупинення процесів деградації ґрунтового покриву та захисту вразливих об'єктів інфраструктури, людей, тварин тощо в процесі господарської діяльності на землі, забезпечують адаптацію системи посівів сільськогосподарських культур до якісних параметрів ґрунтового покриву, створюють сприятливі умови для розвитку підприємницької активності на землі.

**Висновки та перспективи подальшого дослідження.** У ході дослідження встановлено, що землеустрій являє собою набір правил і дій інноваційного спрямування, що ставлять за мету забезпечення сталого розвитку сільськогосподарського землекористування, окреслює засоби досягнення цієї мети, передбачає унормування відносин між органами державної влади й органами місцевого самоврядування, суб'єктами господарювання на землі, визначення стратегії розвитку землекористування, що забезпечує його конкурентоспроможність, адаптує поведінку суб'єктів господарювання на землі до вимог відкритого конкурентного ринку. Інноваційність землеустрою як системного правового комплексу полягає в унормуванні відносин між органами державної влади та місцевого

самоврядування, суб'єктами господарювання на землі, інвесторами, визначає стратегію розвитку землекористування, що забезпечує його конкурентоспроможність, адаптує території до вимог ринкової економіки й відкритого конкурентного ринку.

У ході дослідження висвітлено, що методологічні та організаційні положення схем землеустрою повинні ґрунтуватися на розробці проектів контурно-меліоративної організації території, що створить передумови інноваційного управління сільськогосподарським землекористуванням.

Отже, проекти землеустрою повинні стати обов'язковою умовою ведення сільськогосподарського виробництва на землі, а також еколого-економічною основою для здійснення заходів із раціонального використання та охорони земель, заходів із просторової організації території.

Перспективи подальших досліджень полягають у тому, щоб розкрити питання розвитку землеустрою крізь призму організаційної, кадрової, фінансової, матеріально-технічної й інформаційної складових частин, які формують його конкурентні переваги.

#### *Джерела та література*

1. Закон України «Про землеустрій» від 22.05.2003 р. № 858 зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/858-15>
2. Бабміндра Д. С., Єлефтеріаді Т. Значення землеустрою та оцінки земель у вирішенні проблеми раціонального їх використання та охорони. *Збірник наукових праць Національного наукового центру «Інститут землеробства УААН»*. 2007. Спец. вип. С. 67–71. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpzeml\\_2007\\_Spets.vip\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpzeml_2007_Spets.vip_14)
3. Волков С. М. Землеустройство: учеб. для студентов высш. учеб. заведений по землеустроительным специальностям. Т. 1: Теоретические основы землеустройства. Москва: Колос, 2001. 496 с.
4. Добряк Д. С. Проблеми сучасного землеустрою. *Землевпорядний вісник*. № 1. 2012. С. 30–34.
5. Мартин А. Г., Шевченко О. В. Землеустрій сільських територій як передумова збереження агроландшафтів. *Збалансоване природокористування*. № 2. 2014. С. 102–106.
6. Третяк А. М., Третяк Н. А. Сучасний землеустрій в Україні: поняття, сутність, тенденції розвитку. *Землеустрій, кадастр і моніторинг земель*. 2016. № 3. С. 3–11. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zemleustriy\\_2016\\_3\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zemleustriy_2016_3_3)
7. Войтенко С. П., Володін М. О. Аналіз витоків землеустрою і чинники формування сучасного землевпорядкування. *Землевпорядна наука, виробництво і освіта XXI століття*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. Київ: Ін-т землеустрою УААН. 2001. С. 87–92.
8. Довідник із землеустрою / за ред. Л. Я Новаковського. 4-те вид., переробл. і доп. Київ: Аграр. наука. 2015. 492 с.
9. Грещук Г. І. Сутність землеустрою та землевпорядкування: концептуальний підхід. *Агросвіт*. № 23. 2016. С. 24–27.
10. Лазарева О. В. Методологічні аспекти формування інноваційної моделі землекористування. *Збалансоване природокористування*: наук.-практ. журн. Представлений у міжнародних та науково метричних базах Index Copernicus, Research Bible, РИНЦ. № 2. 2014. С. 110–114. URL: [www.natures.org.ua](http://www.natures.org.ua)

#### *References*

1. Zakon Ukrainy «Pro zemleustry» pryiniaty 22 travn. 2003 roku. № 858 [Law of Ukraine about organization of the use of land from May 22 2003, № 858]. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/858-15> [in Ukrainian].
2. Babmindra, D., Elefteriadi, T. (2007) Znachennya zemleustrou ta ocinky zemel u vurishenny problem racionalnogo ih vykoristannya ta ohorony [A value of organization of the use of land and estimation of land is in the decision is in the decision of problem of their rational use and quad]. *Zbirnyk naukovih prac Naukovogo naukovogo centru «Institut zemlerobstva UAAN» - Collection of scientific work of the National scientific center is «Institute of a.gricultural of UAAN»* Vol. Spec vipusk – s. 67–71 [in Ukrainian].
3. Volkov, S. M. (2001) Zemleustroystvo [Organization of the use of land]. M: Kolos [in Ukrainian].
4. Dobryk, D. S. (2012). Problemy suchasnogo sezemleustrou [Problems of modern organization of the use of land]. *Zemlevporydny visnyk – The land announcer*, 1, 30–34 [in Ukrainian].
5. Martin, A. G., Shevchenko, O. V. (2014) Zemleustry silskih territory yak peredumova zberegennya agrolandshavtiv [Organization of the use of land of rural territories as pre-condition of maintenance of agrarian landscape]. *Zbalansovane prirodo koristuvannya – Balanced nature*, 2, 102–106 [in Ukrainian].
6. Tretyak, A. M., Tretyak, N. A. (2016). Suchasny Zemleustry v Ukrainy: ponyattya, sutnist, tendencii rozvitku [Modern organization of the use of land in Ukraine: concept, essence and progress trends]. *Zemleustry, kadastr i monitoring zemel – Organization of the land, cadastre and monitoring of land*, 3, 3–11 [in Ukrainian].
7. Voytenko, S. P., Volodin, M. O. (2001). Analiz vitokiv zemleustrou I chinnikov formuvannya suchasnogo zemlevporudkuvannya [Analysis of sources of organization of the land and factors of forming of modern organization of the use of land]. *Zemlevporyadna nauka, virobniztvo I osvita XXI stolitty – The land science, production and formation of XXI of century*, 87–92 [in Ukrainian].

8. Novakovsky, L. Yak. (2015) Dovidnyk iz zemleustrou [A reference book is from organization of the use of land], Kyiv: Agrarna nauka [in Ukrainian].
9. Grechuk, G. I. (2016) Sutnist zemleustrou ta zemlevporydcuvannya: konceptualny pidhid [Essence of organization of the use of land and organization of the use of land: conceptual approach]. *Agrosvit – Agrarian world*, 23, 24–27 [in Ukrainian].
10. Lazarijeva, O. V. (2014) Metodologichni aspekty formuvannya innovacynoy modeli zemlekoristuvannya [Methodological aspects of forming of innovative model of land-tenure]. *Zbalansovane prirodokoristuvannya – Balanced nature*, 2, 110–114 [in Ukrainian].

**Елена Лазарева. Инновационный характер развития современного землеустройства.** В статье освещаются инновационные ориентиры развития землеустройства, обосновывается, что представляет землеустройство. Обоснованы задания и содержание землеустройства. Отмечается, что землеустройство находит свое практическое внедрение в форме схем, проектов землеустройства и другой землеустроительной документации. Сказано, что инновационность землеустройства заключается в нормировании отношений между органами государственной власти и органами местного самоуправления, субъектами хозяйствования на земле.

Предложены принципы, на которых должна базироваться разработка проектов контурно-мелиоративной организации территории. Отмечается, что инновационность землеустройства состоит в нормировании отношений между органами государственной власти и органами местного самоуправления, субъектами хозяйствования на земле. Доказано, что проекты землеустройства являются обязательным условием ведения производства на земле. Раскрыты аспекты, на которых должна базироваться формализация процесса разработки схем землеустройства.

**Ключевые слова:** землеустройство, проекты контурно-мелиоративной организации территории, инновационный характер, схемы землеустройства, проекты землеустройства.

#### **Olena Lazarijeva. Innovative Character of Development of Modern Organization of the Use of the Land.**

The innovative reference points of development of organization of the use of land are reflected in the article, reasonable, that shows a soba organization of the use of land. Reasonable tasks and maintenance of organization of the use of land. It is marked that organization of the use of lands finds the practical introduction in form charts, projects of organization of the use of land other land documentation. It is said, that the innovativeness of organization of the use of land consists in setting of norms of relations between public authorities and organs of local self-government, by subjects of ménage on the land.

Offered principles on that development of projects of contour-reclamative organization of territory must be based. It is marked that the innovativeness of organization of the use of land consists in setting of norms of relations between public authorities and organ of local self-government, by the subjects of ménage on land. It is well-proven that projects of organization of the land are the obligatory conditions of production on the land. Exposed aspects on that formalization of process of development of charts of organizations of the use of land must be based.

**Key words:** organization of the use of land, projects of contour-reclamative organization of territory, innovative character, charts of organization of the use of land, projects of organization of the use of land.

УДК 351.84:346.548:658.5

**Оксана Полінкевич,**  
завідувач кафедри економіки,  
безпеки та інноваційної діяльності підприємства,  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки  
E-mail: Kravomp@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-87-94>

### **Оцінювання готовності машинобудівних підприємств до запровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні**

Розглянуто індекс промислової продукції в машинобудуванні України, частку його реалізованої продукції в промисловій продукції (товарів, послуг) без ПДВ та акцизів, частку прибуткових підприємств машинобудування в Україні. Згруповано підприємства за видами економічної діяльності, які складають соціальні звіти в Україні.

**Ключові слова:** соціальна відповідальність, підприємство, бізнес, оцінювання, індекс промислового виробництва, соціальний звіт.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** В Україні системне поширення ідей соціальної спрямованості й соціальної активності бізнесу започатковано в 1996 р. Українською асоціацією якості й Українським союзом промисловців та підприємців (УСПП) одночасно із запровадженням принципів

усеохоплюючого управління на основі якості (TQM), зокрема проведення конкурсів організаційної досконалості за моделлю EFQM. Подібні моделі передбачають формування в організації будь-якої сфери діяльності усвідомлення, що досягнення успіху можливе лише за умови, що діяльність є корисною для суспільства, відповідає його цінностям і цілям [13]. Відповідно до цього назріла проблема оцінювання готовності машинобудівних підприємств до запровадження корпоративної соціальної відповідальності

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** У західному суспільстві соціально-відповідальне поведіння бізнесу має достатньо довгу історію, яку дослідили зарубіжні вчені Г. Боуен, Л. Бурк, М. Веласкес, К. Девіс, Х. Джонсон, А. Керолл, Ф. Котлер, Дж. Л. Логздон, Дж. Мак Гунр, Л. Ненсі, Л. Непі, Дж. Ролз, К. Сміт, Р. Фріман, М. Фрідман, визначивши її принципи, інструменти, способи запровадження. В Україні воно перебуває на етапі становлення. Тому вітчизняною наукою закладено лише підвалини концепції управління соціально-відповідальною поведінкою господарюючих суб'єктів, а організаційно-методичні підходи до створення комплексної системи соціально-відповідальної поведінки машинобудівних підприємств не розроблено взагалі.

Аспекти соціальної відповідальності бізнесу вивчали вітчизняні науковці І. Ф. Комарницький [5], З. І. Галушка [5], Х. Р. Гальчак [1], В. В. Македон [8], М. І. Сухотеріна [13], О. М. Головінов [2], Л. Г. Ліпич [7], Л. А. Грицина [3] й ін.

М. І. Сухотеріна пропонує діагностику стану та умов впровадження суспільної відповідальності бізнесу в діяльність машинобудівних підприємств, проведеною за об'єктами [13]:

- темпи корпоратизації, зміни умов бізнесу, загальний стан машинобудівних підприємств;
- усвідомлення соціальної відповідальності бізнесу та ставлення до неї;
- очікування від запровадження КСВ підприємств у практику;
- характер запровадження КСВ і відповідних заходів;
- відкритість інформації стосовно соціального внеску й соціальних програм.

Серед найчастіше згадуваних переваг запровадження програм соціальної відповідальності бізнесу для іміджу підприємства І. Ф. Комарницький та З. І. Галушка називають такі [5]:

1) поліпшення ефективності процесів виробництва, зумовлене необхідністю знаходити, наприклад, приховані важелі винайдення способів зменшення викидів в атмосферу або пристосування виробництва до технологічних, санітарних, екологічних стандартів;

2) підвищення мотивації та продуктивності працівників, оскільки всі працівники компанії водночас є громадянами, споживачами, батьками й мешканцями певного міста, турбота про громаду, про суспільство транслюватиметься в турботу про працівників;

3) психологічні фактори мотивації, турбота про працівників обертаються формуванням стабільного соціально-психологічного клімату в організації, що сприяє ефективності роботи;

4) підвищення ділової й загальносуспільної репутації компанії зменшує ризики від можливої втрати ринків, покращує доступ до нових ринків завдяки кращій репутації компаній.

В. В. Македон зазначає, що на сьогодні українське законодавство не окреслює сферу відносин, де може існувати корпоративне управління, проте певні розробки у сфері принципів корпоративного управління на національному рівні вже існують. Відтак більш глибоке дослідження світового досвіду в цьому питанні має стати наступним етапом розробки національного кодексу принципів корпоративного управління з перспективою його запровадження в дію на рівні окремих корпоративних суб'єктів [8].

У працях зазначених вище науковців узагальнено й систематизовано підходи до діагностування стану та умов запровадження соціальної відповідальності. Проте, незважаючи на активізацію наукових пошуків за цією проблематикою, в Україні й досі відсутні системні дослідження з комплексного розв'язання проблеми діагностування умов запровадження корпоративної соціальної відповідальності бізнесу.

**Мета й завдання статті.** Мета роботи – оцінювання готовності машинобудівних підприємств до запровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Машинобудування – це один із видів економічної діяльності, що визначає конкурентоспроможність економіки України та її місце у світі. На сьогодні стан машинобудівної промисловості України не відповідає ознакам сталого розвитку. Він характеризується фізичними й морально зношеними основними засобами, низькою часткою інноваційно активних підприємств, низьким рівнем запровадження маловідходних та ресурсозберігальних процесів, низьким рівнем капіталовкладень, складною політичною й економічною ситуацією в державі, високою вартістю енергетичних ресурсів, слабкою взаємодією між виробництвом і науково-дослідницьким сектором.



За 2016 р. реалізовано промислової продукції України на 1765,6 млрд грн (за 2015р. – на 1496,0 млрд грн), у т. ч. за межі країни – на 466,6 млрд грн (на 418,8 млрд грн). У загальному обсязі реалізації (обороту) найбільша питома вага припадала на виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (21,6 %), постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (21,5 %), металургійне виробництво й виробництво готових металевих виробів (17,1 %) та добувну промисловість і розроблення кар'єрів (13,0 %).

У грудні 2016 р., порівняно з листопадом 2016 р., індекс промислової продукції становив 101,9 % (сезонно скоригований – 102,4 %) та груднем 2015 р. – 104,5 % (скоригований на ефект календарних днів – 104,8 %). У 2016 р., порівняно з 2015 р., цей показник склав 102,4 %, у т. ч. у добувній промисловості та розробленні кар'єрів – 99,7 %, переробній галузі – 103,5 %, постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 102,6 % (табл. 1, рис. 1).

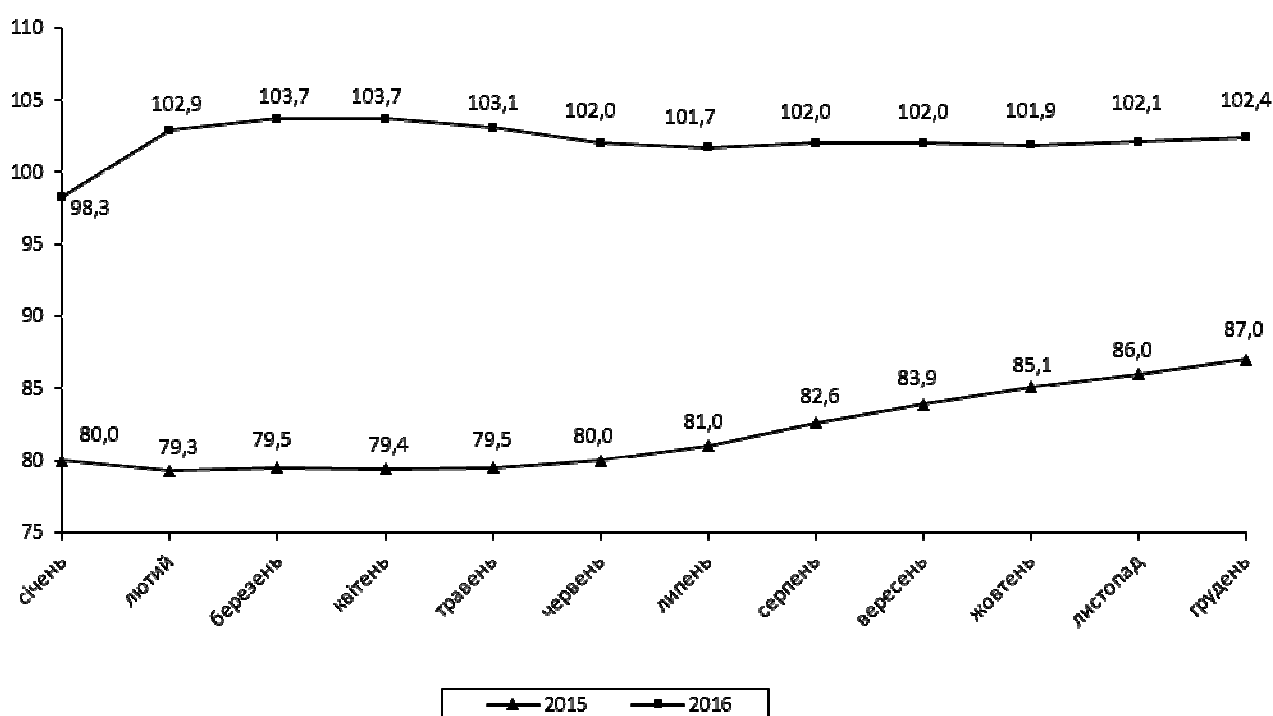


Рис. 1. Індекси промислової продукції України, % до відповідного періоду попереднього року, нарастаючим підсумком за 2015–2016 рр.

Складено за даними [12].

Індекс промислової продукції в машинобудуванні відображено в табл. 1.

Таблиця 1

#### Індекси промислової продукції в машинобудуванні України у 2010–2016 рр.

Показник	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Промисловість	112	99,5	95,7	89,9	87	102,8
Машинобудування, крім ремонту й монтажу машин та устаткування	141,3	96,7	6,4	79,4	85,0	102,0
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	106,1	90,5	86,4	77,9	71,3	124,2
Виробництво електричного устаткування	160	87,7	91,1	100,9	89,8	100,9
Виробництво машин й устаткування, не віднесених до інших угруповань	133,9	97,3	95	88,7	87,5	102,3
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	152,6	100,5	79,6	64,3	85,0	98,4

Складено за даними [12; 4].

Оцінимо частку реалізованої продукції машинобудування в промисловій продукції (товарів, послуг) без ПДВ та акцизів (табл. 2).

Таблиця 2

**Частка реалізованої продукції машинобудування в промисловій продукції (товарів, послуг) в Україні у 2014–2016 рр, % без ПДВ та акцизу**

Показник	Усього			Із них за межі країни, % до обсягу РП за видом діяльності		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Промисловість	100	100	100	27,0	28,0	26,4
Машинобудування, крім ремонту й монтажу машин та устаткування	7,9	6,9	6,6	54,1	55,5	47,4
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	0,6	0,5	0,5	49,7	43,6	35,8
Виробництво електричного устаткування	1,6	1,4	1,4	41,1	43,3	36,5
Виробництво машин й устаткування, не віднесених до інших угруповань	2,5	2,5	2,5	53,5	55,4	48,3
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	3,2	1,6	2,2	61,9	32,3	56,2

Складено за даними [9; 12; 4].

Частка реалізованої продукції машинобудування у 2014 р. становить 7,9 %, у 2015 р. – 6,9 %, у 2016 р. – 6,6 %. Із них 54,1 % реалізованої продукції відправляється за кордон у 2014 р., 55,5 % – у 2015 р., 47,4 % – у 2016 р. Отже, простежуємо зменшення частки реалізованої продукції машинобудування за межі країни. Спостерігаємо зменшення частки реалізованої продукції машинобудування за межі країни. Дослідимо частку прибуткових підприємств машинобудування в Україні (табл. 3).

Таблиця 3

**Частка прибуткових підприємств машинобудування в Україні у 2014–2016 рр., %**

Показник	2014	2015	2016
Промисловість	63,3	72,9	72,8
Машинобудування, крім ремонту й монтажу машин та устаткування	64,7	74,1	77,2
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	64,3	73,7	76,9
Виробництво електричного устаткування	65,2	73,6	77,8
Виробництво машин й устаткування, не віднесених до інших угруповань	65,4	75,7	78,9
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	62,1	69,7	70,4

Згруповано за даними [4]

У 2014–2016 рр. відбулося збільшення частки прибуткових підприємств у промисловості із 63,3 до 72,8 %, проте у 2015 р. їх частка становила 72,9 %, а у 2016 р. – 72,8 %, що свідчить про тенденцію зменшення. У машинобудуванні частка прибуткових підприємств за 2014–2016 рр. є вищою, порівняно з промисловістю. Так, у 2016 р. вона складала 77,2 % проти 72,8 % у промисловості, виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції – 76,9 %, електричного устаткування – 77,8 %, машин й устаткування, не віднесених до інших угруповань, – 78,9 %, автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів, – 70,4 %.

Поступово машинобудування перетворюється з експорто- на імпортоорієнтовану: частка імпорту (22,61 % у 2015 р.) машинобудівної продукції перевищує частку експорту (12,53 %). У 2016 р. частка імпорту перевищує експорт на 10,1 % (у 2016 р. імпорт склав 20,1 %, а експорт –10,0 %) (табл. 4).

Таблиця 4

## Частка імпорту та експорту в машинобудуванні України, % до загального обсягу

Показник	2010		2014		2015		2016	
	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	11	13,4	10,5	16	10,3	16,7	10	20,1
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	6,3	6	2,7	4,9	1,8	4,6	1,5	7,5

Згруповано за даними [12; 4].

У табл. 5 подано основні показники діяльності машинобудівних підприємств України у 2011–2016 рр. (табл. 5).

Таблиця 5

## Показники діяльності машинобудівних підприємств України у 2011–2016 рр.

Показник	Рік					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Коефіцієнт автономії	0,3517	0,3595	0,3603	0,2250	0,1275	0,1292
Коефіцієнт фінансування	1,8434	1,7818	1,7753	3,4449	6,8443	6,7372
Коефіцієнт концентрації ПК	0,6483	0,6405	0,6396	0,7750	0,8725	0,8707
Коефіцієнт забезпечення ВОК	0,2298	0,2888	0,2598	0,1007	-0,0036	0,0020
Коефіцієнт маневреності ВК	0,4277	0,5178	0,4556	0,2860	-0,0193	0,0108
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,2983	1,4060	1,3511	1,1119	0,9964	1,0020
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,1444	0,1423	0,1266	0,1146	0,1419	0,1183
Коефіцієнт оборотності активів	1,2559	1,0491	0,8629	0,9136	0,9915	1,0075
Коефіцієнт оборотності ПК	1,9191	1,6281	1,3483	1,2899	1,2011	0,8023
Коефіцієнт дебіторської заборгованості	0,4818	0,4924	0,5036	0,4980	0,4279	0,4120
Коефіцієнт кредиторської заборгованості	0,8395	0,8355	0,8201	0,7477	0,7153	0,5015
Рентабельність діяльності	0,0520	0,0510	0,0180	-0,1330	-0,0800	-0,0034
Знос основних засобів	0,7762	0,6657	0,6371	0,6469	0,5486	0,5580

Згруповано за даними [4; 14].

Зменшення обсягів власного капіталу (ВК) підприємства призвело до зростання концентрації позикового капіталу (ПК) із 64,83 до 87,25 % і, відповідно, зростання його в розрахунку на кожен одиницю позикового капіталу – з 1,84 грн у 2011 р. до 6,84 грн у 2015 р. та 6,73 грн у 2016 р., що є негативною тенденцією та посилює залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Відповідно до показників балансу підприємств машинобудування, зменшення власного капіталу відбулося за рахунок значних обсягів збитків і зменшення зареєстрованого капіталу. Причому якщо у 2012 р. оборотні активи (ОА) підприємств були забезпечені власним оборотним капіталом (ВОК) на 10 %, то у 2015 р. це значення становило 0,36 %, а у 2016 р. ці значення рівні 0,2 %, що свідчить про недостатність власних оборотних коштів. Найбільшу частку довгострокових зобов'язань підприємств спостерігаємо у 2012 р. (28,42 %), проте найбільші обсяги довгострокових зобов'язань підприємств – у 2014–2015 рр. Окрім того, за 2011–2016 рр. простежено зменшення дебіторської заборгованості (ДЗ) у складі оборотних активів підприємств із 48,18 до 41,2 %. Тобто це означає, що частка виробничих засобів, що прямо або опосередковано беруть участь у процесі виробництва, становить приблизно 54,0 %. Тенденцію до зменшення демонструє й кредиторська заборгованість (КЗ) у складі пасивів, але її частка все одно залишається суттєвою – 50,1 % у 2016 р. Знос основних засобів дещо зменшився. Так, у 2011 р. він становив 77,62 %, а у 2016 р. – 55,80 %. Рентабельність діяльності машинобудівних підприємств є збитковою: у 2013 р. – 13,3 %, а у 2016 р. – 0,3 %. Позитивною є тенденція до її зменшення.

Отже, стан вітчизняних машинобудівних підприємств за результатами їхньої діяльності й загальними тенденціями визнано задовільним, що сприятиме впровадженню соціальної відповідальності підприємств.

Соціальні звіти в Україні складають такі підприємства, як [10]: 1) сільськогосподарські підприємства та харчова промисловість (ТОВ СП «НІБУЛОН» із 2011 до 2014 р., Соса-Сол Україна – із 2009 до 2014 р., корпорація «Оболонь», корпорація «Roshen», група компаній «Нестле», Кернел, компанія «Монсанто», компанія «Небесна Криниця», «Сингента», ЖТТ); 2) зв'язок, ІТ технології (lifecell із 2009 р., ВОЛЯ, SoftServe, Samsung Electronics, «Київстар»); 3) машинобудування й металообробка (Nokian Tyres із 2012 р., ІНТЕРПАЙП); 4) роздрібна та оптова торгівля (A. S. Watson Group, ТОВ «Емвей Україна»); 5) будівельна (СРН в Україні); 6) металургія (Метінвест); 7) фармацевтична (компанія «Фармак», «Вауер», корпорація «Артеріум»); 8) постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (ДП «Національна атомна енергогенеруюча компанія “Енергоатом”», ПАТ «Прикарпаттяобленерго», Концерн «Галнафтогаз»); 9) транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність («Нова пошта», компанія DHL); 10) інші («М.С.Л.» – оператори державних лотерей, MetLife – страхування, Група 1+1 медіа – медіа-холдинг, «Делойт» – послуги з аудиту, консалтингу, «Василь Кісіль і Партнери» – послуги з юридичного супроводу, Компанія СКМ – послуги з інвестування, Тетра Пак – хімічна промисловість, ПУМБ – банківський сектор, ЕУ – послуги з консалтингу).

Відповідно до вищевикладеного можна констатувати, що найчисельнішою за кількістю підприємств, які складають соціальні звіти, є група сільськогосподарських та харчових підприємств. Машинобудування та металообробка є численними.

**Висновки та перспективи подальшого дослідження.** Машинобудівні підприємства в Україні лише починають упроваджувати принципи соціальної відповідальності бізнесу, середовище їхнього функціонування є готовим до їх поширення. Проте найвищий рівень готовності до корпоративної соціальної відповідальності спостерігаємо в харчовій та аграрній промисловостях, підприємствах зв'язку, сфері послуг.

#### *Джерела та література*

1. Гальчак Х. Р. Соціальна відповідальність бізнесу в ринкових умовах господарювання. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10938/1/20.pdf>.
2. Головінов О. М. Соціальна відповідальність бізнесу: українські реалії і проблеми. *Економічний вісник Донбасу*. 2014. № 2(36). С. 187–192.
3. Грицина Л. А. Процеси формування корпоративної соціальної відповідальності машинобудівних підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2008. Т. 1, № 6. С. 232–234.
4. Діяльність суб'єктів господарювання 2016: стат. зб./за ред. М.С. Кузнецової; Державна служба статистики України. Київ: ДССУ, 2017. 588 с.
5. Комарницький І. Ф., Галушка З. І. Соціальна відповідальність бізнесу як інструмент управління сучасним підприємством URL: [http://zbirduk.bukuniver.edu.ua/issue\\_articles/7\\_1.pdf](http://zbirduk.bukuniver.edu.ua/issue_articles/7_1.pdf).
6. Косар Н. С., Пилипенко В. М., Кузьо Н. Є. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу в Україні. URL: [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/29391/1/027\\_176\\_183.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/29391/1/027_176_183.pdf).
7. Ліпич Л. Г., Полінкевич О. М., Товстенюк О. Періодизація інноваційного розвитку підприємств за процесним підходом. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2015. № 4. С. 37–46.
8. Македон В. В. Дослідження процесів забезпечення соціальної відповідальності у провідних моделях корпоративного управління. URL: [http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_126/27.pdf](http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_126/27.pdf).
9. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності в Україні. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/opr/opr\\_u/opr1215\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/opr/opr_u/opr1215_u.htm).
10. Офіційна сторінка центру розвитку корпоративної соціальної відповідальності. URL: <http://csr-ukraine.org/member>.
11. Полінкевич О. М. Проблеми розвитку корпоративного управління в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 5(179). С. 191–197.
12. Статистичний щорічник України за 2016 рік/за ред. І. Є. Вернера. Київ: ДССУ, 2017. – 611 с.
13. Сухотеріна М. І. Механізм соціальної відповідальності у стратегії корпоративного управління машинобудівного підприємства: дис. канд. екон. наук: 08.00.04. Одес. нац політехн. ун-т. Одеса, 2015. 254 с.
14. Школьник І. О., Синепол В. Е. Фінансова стійкість підприємств машинобудування в Україні: таксономічний аналіз. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2017. Вип. 1 (2). С. 41–46.

## References

1. Halchak, Kh. R. Sotsialna vidpovidalnist biznesu v rynkovykh umovakh hospodariuvannia [Social responsibility of business in market conditions of management]. Retrieved from <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10938/1/20.pdf> [in Ukrainian].
2. Holovinov, O. M. (2014). Sotsialna vidpovidalnist biznesu: ukrainski realii i problemy [Social responsibility of business: Ukrainian realities and problems]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu – Economic Bulletin Donbass*, 2 (36), 187–192 [in Ukrainian].
3. Hrytsyna, L. A. (2008). Protsezy formuvannia korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti mashynobudivnykh pidpriemstv [Processes of formation of corporate social responsibility of machine-building enterprises]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky – Bulletin of the Khmelnytsky National University. Economic sciences*, Vol. 1, 6, 232–234 [in Ukrainian].
4. Kuznietsova, M. S. (Eds). (2017). Diialnist sub'ektiv hospodariuvannia 2016: statystychnyi zbirnyk [Activities of Business Entities 2016: Statistical Collection]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [in Ukrainian].
5. Komarnytskyi, I. F., & Halushka, Z. I. Sotsialna vidpovidalnist biznesu yak instrument upravlinnia suchasnym pidpriemstvom [Social responsibility of business as a tool for managing a modern enterprise]. Retrieved from [http://zbirnyk.bukuniver.edu.ua/issue\\_articles/7\\_1.pdf](http://zbirnyk.bukuniver.edu.ua/issue_articles/7_1.pdf) [in Ukrainian].
6. Kosar, N. S., Pylypenko, V. M., & Kuzo, N. Ie. Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist biznesu v Ukraini [Corporate social responsibility of business in Ukraine]. Retrieved from [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/29391/1/027\\_176\\_183.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/29391/1/027_176_183.pdf) [in Ukrainian].
7. Lypych, L. H., Polinkevych, O. M., & Tovsteniuk, O. (2015). Periodyzatsiia innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv za protsesnym pidkhodom [Periodization of innovative development of enterprises according to the process approach]. *Ekonomichnyi chasopys Shkhidnoevropeiskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky – Economic Journal of the East European National University named after Lesia Ukrainka*, 4, 37–46 [in Ukrainian].
8. Makedon, V. V. Doslidzhennia protsesiv zabezpechennia sotsialnoi vidpovidalnosti u providnykh modeliakh korporatyvnoho upravlinnia [Investigation of the processes of ensuring social responsibility in the leading models of corporate governance]. Retrieved from [http://www.khntusg.com.ua/files/sbomik/vestnik\\_126/27.pdf](http://www.khntusg.com.ua/files/sbomik/vestnik_126/27.pdf) [in Ukrainian].
9. Obsiah realizovanoi promyslovoi produktsii za vydamy diialnosti v Ukraini [Volume of sold industrial products by types of activity in Ukraine]. Retrieved from [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp/orp\\_u/orp1215\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp/orp_u/orp1215_u.htm) [in Ukrainian].
10. Ofitsiina storinka tsentru rozvytku korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti [Official site of the Center for Corporate Social Responsibility Development]. Retrieved from <http://csr-ukraine.org/member> [in Ukrainian].
11. Polinkevych, O. M. (2016). Problemy rozvytku korporatyvnoho upravlinnia v Ukraini [Problems of Corporate Governance Development in Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of the economy*, 5(179), 191–197 [in Ukrainian].
12. Verner, I. Ie. (Eds). (2017). Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2016 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2016]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [in Ukrainian].
13. Sukhoterina, M. I. (2010). Mekhanizm sotsialnoi vidpovidalnosti u strahii korporatyvnoho upravlinnia mashynobudivnoho pidpriemstva [The mechanism of social responsibility in the stratagem of corporate governance of the machine-building enterprise]. Candidate's thesis. Odesa. [in Ukrainian].
14. Shkolnyk, I. O., & Syniepol, V. E. (2017). Finansova stiikist pidpriemstv mashynobuduvannia v Ukraini: taksonomichni analiz [Financial sustainability of mechanical engineering enterprises in Ukraine: taxonomic analysis]. *Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii – Economic Bulletin of the Zaporizhzhya State Engineering Academy*. Vol. 1 (2), 41–46 [in Ukrainian].

**Оксана Полинкевич. Оценка готовности машиностроительных предприятий к внедрению социальной ответственности бизнеса в Украине.** Рассмотрены индекс промышленной продукции в машиностроении Украины, доля реализованной продукции машиностроения в промышленной продукции (товаров, услуг) без НДС и акцизов, доля прибыльных предприятий машиностроения в Украине. Сгруппированы предприятия по видам экономической деятельности, которые составляют социальные отчеты в Украине.

**Целью работы** является оценка готовности машиностроительных предприятий к внедрению социальной ответственности бизнеса в Украине.

Машиностроение является одним из видов экономической деятельности, который определяет конкурентоспособность экономики Украины и определяет ее место в мире. На сегодняшний день состояние машиностроительной промышленности Украины не отвечает признакам устойчивого развития. Оно характеризуется физическими и морально изношенными основными средствами, низкой частью инновационно активных предприятий, низким уровнем внедрения маловідходних и ресурсосберегающих процессов, низким уровнем капиталовложений, сложной политической и экономической ситуацией в государстве, высокой стоимостью энергетических ресурсов, слабым взаимодействием между производством и научно-исследовательским сектором.

Доля реализованной продукции машиностроения в 2014 г. составляет 7,9 %, в 2015 г. – 6,9 %, в 2016 г. – 6,6 %. Из них 54,1 % реализованной продукции отправляется за границу в 2014 г., 55,5 % – в 2015 г., 47,4 % – в 2016 г. Таким образом, наблюдается уменьшение доли реализованной продукции машиностроения за пределы страны.

В 2014–2016 гг. произошло увеличение доли прибыльных предприятий в промышленности с 63,3 до 72,8 %, однако в 2015 г. их доля составляла 72,9 %, а в 2016 г. – 72,8 %, что свидетельствует о тенденции уменьшения. В машиностроении доля прибыльных предприятий за 2014–2016 г. выше, по сравнению с промышленностью.

Доля машиностроения в промышленности Украины составляет 16,96 % в 2014 г., 16,86 % – в 2015 г., 17,09 % – в 2016 г. Таким образом, состояние отечественных машиностроительных предприятий по результатам их деятельности и общими тенденциями признано удовлетворительным, что будет способствовать внедрению социальной ответственности предприятий.

Машиностроительные предприятия в Украине только начинают внедрять принципы социальной ответственности бизнеса, среда их функционирования является готовым к их распространению. Однако высокий уровень готовности к корпоративной социальной ответственности наблюдается в пищевой и аграрной промышленности, предприятия связи, сфере услуг.

**Ключевые слова:** социальная ответственность, предприятие, бизнес, оценка, индекс промышленного производства, социальный отчет.

**Oksana Polinkevych. Head of the Department of Economics, Security and Innovation of the Enterprise of the Lesia Ukrainka Eastern European National University.** Assessment of readiness of machine-building enterprises for introduction of social responsibility of business in Ukraine.

The index of industrial production in machine building of Ukraine, the share of sold production of mechanical engineering in industrial products (goods, services) without VAT and excises, the share of profitable enterprises of machine building in Ukraine. The companies are grouped by type of economic activity, which comprise social reports in Ukraine.

The purpose of the work is to assess the readiness of machine-building enterprises to introduce social responsibility of business in Ukraine.

Machine building is one of the types of economic activity that determines the competitiveness of Ukraine's economy and determines its place in the world. Today the state of the machine-building industry of Ukraine does not correspond to the signs of sustainable development. It is characterized by physical and moral depreciated assets, a low percentage of innovative enterprises, low level of implementation of low-cost and resource-saving processes, low level of investments, difficult political and economic situation in the country, high energy costs, weak interaction between production and research and development.

The share of the sold products of machine-building in 2014 is 7,9 %, in 2015, 6,9 %, – in 2016 – 6,6 %. Of these, 54,1 % of sold products are shipped abroad in 2014, 55,5 % in 2015, 47,4 % in 2016. Thus, there is a decrease in the share of sold products of machine building outside the country.

In 2014–2016, the share of profitable enterprises in industry increased from 63,3 % – to 72,8 %, but in 2015 their share was 72,9 %, and in 2016 it was 72,8%, which testifies to tendency to decrease. In machine building, the share of profitable enterprises for 2014–2016 is higher in comparison with industry.

Machine building occupies 16,96 % in 2014 in industry, in 2015, 16,86 %, in 2016, 17,09 %. Thus, the state of the domestic machine-building enterprises, according to the results of their activities and general tendencies, has been considered satisfactory, which will promote the introduction of social responsibility of enterprises.

Machine-building enterprises in Ukraine are just beginning to implement the principles of social responsibility of business, the environment of their functioning is ready for their distribution. However, the highest level of readiness for corporate social responsibility is observed in the food and agrarian industries, communication companies, and services.

**Key words:** social responsibility, enterprise, business, evaluation, index of industrial production, social report.

Стаття надійшла в редакцію 03.12.2017 р.

UDC 331. 005.95/96

**Anna Mokhniuk,**

Ph. D. (Economics), Associate Professor,  
Lesia Ukrainka Eastern European National University;  
E-mail: anyamomcheva@gmail.com

**Larysa Yushchyshyna,**

Ph. D. (Economics), Associate Professor,  
Lesia Ukrainka Eastern European National University  
E-mail: larysayu06@rambler.ru

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-94-101>

## **The Impact of Monetary and Non-Monetary Factors of Motivation on Employee Productivity**

**Abstract.** It is evident that a number of distinct factors are involved in the performance of an employee: his inborn abilities and his character traits; the basic knowledge and the experience he has acquired in the past; and above all, the

---

© Mokhniuk A., Yushchyshyna L., 2018

degree to which he is motivated. In this article consideration is given to motivation as being the factor which has the strongest and the most rapid influence. Our primary objective was to investigate the effectiveness of different methods for enhancing employee motivation in an organization. An initial point to underline in connection with the findings of this study is that we have devised a definition for an additional category that we have examined, one which involves factors that improve performance not because they involve some specific benefits that may be obtained, but because they make it possible to avoid some unpleasant circumstances that could develop if performance is not improved. We refer to these factors as «adverse consequence avoidance factors»: they could be linked with the fear of receiving sharp criticism from a superior, the fear of being observed by others during the process of being reprimanded, or ultimately the fear of being discharged. A survey was conducted to devise a ranking of the various factors in terms of their influence on personnel productivity. The results of the study demonstrate that the employees' fear of being discharged or of receiving a sharp criticism from their superior are important factors, that increase productivity of Ukrainian workers. Moreover, the results of the survey indicated that there are three factors which influence labour productivity more than any others – having a satisfactory basic salary, obtaining bonuses and receiving verbal or written recognition. Having access to free parking or feeling that one's job provides a personal challenge are considered to be less influential factors. However, there are significant differences between the groups with respect to some specific factors. The combinations of monetary and non-monetary incentives that have the highest influence on employee performance are suggested for different staff groups: top, middle and low level managers, and professional and supporting staff.

**Key words:** employee motivation, monetary factors, non-monetary factors, incentives, labour productivity, reward.

**Introduction.** It is widely accepted that personnel constitute the most important asset of an organization. To a great extent the performance of employees determines the success of an organization. For that reason, all factors that influence labour productivity deserve investigation. In this article we go into cases of personnel motivation in some depth. It is generally agreed that the performance of an employee depends on his inborn talents, his character traits, necessary knowledge, his experience and his motivation. We are of the opinion that motivation is the factor that gives the quickest and the most efficient feedback when it is being influenced.

**Literature Review.** Among specialists in this field, a considerable range of different opinions exists regarding monetary and non-monetary methods of motivation. Recognition is considered to be the most common and powerful tool that is used in organizations to enhance employee engagement (Sun, 2013). Employees value the recognition as the attention they receive (Wiscombe, 2002). Even a compliment such as a simple «thank you» is a very powerful tool in motivating employees (Kelly, 2010); or else it can be something more formal, such as an «employee of the month» award.

A group of scholars from Pakistan (Shahnawaz Saqib et al., 2015) demonstrated that intangible rewards had a significant and positive impact on employee commitment within organizations in textile sector of Pakistan.

Marwan Al-Nsour (2012) demonstrated the significant impact which financial and non-financial factors have on organizational performance processes, and in his research paper he showed that factors connected with money have greater value than non-financial ones in Jordanian Universities.

On the basis of the investigation Ali Erbaşı and Tugay Arat (2012) conducted in connection with a Turkish manufacturing firm, they came to the opposite conclusion, that the responsiveness of employees to financial incentives was lower than to non-financial incentives. Various factors could account for these differing research results, such as specific local circumstances, fundamental cultural tendencies, and even research techniques.

Oni-Ojo E. E. et al. (2015) investigated factors which motivate employees in Nigerian manufacturing industries to perform at a higher level. It was observed that money provided the greatest motivational force in bringing out the best from employees. At the same time, a significant percentage of employees expressed the opinion that there should be a balance between intrinsic and extrinsic motivation.

Ann Dzurainin and Nathan Stuart (2012) in their article entitled the Effect of Tangible and Intangible Noncash Rewards on Performance and Satisfaction in a Production Setting, described the research they had conducted in this sphere. The results of their study showed that the participants who received a cash bonus and an intangible non-cash reward had the best performance, and the lowest-performing participants were those who had received only a cash bonus.

Alicia A. Grandey et al (2013) investigated the relationship between the satisfaction obtained while performing “emotional labour” (maintaining a positive attitude to customers while involved with the job) and financial rewards. It was found that that financial rewards for service performance were more likely to enhance job satisfaction from emotional labour than to undermine it.

**Problem Statement and Research Objective.** It is evident that the various methods for motivating employees should be used in combination with each other. This is a well-known fact, but the proportions and the exact techniques and tools are still not precisely fixed. At this point, it may be useful to consider ways in which the employer can combine monetary and non-monetary methods of motivation.

The objectives of this article are to identify monetary and non-monetary factors that motivate different personnel groups and to investigate their influence on labour productivity; and then to suggest the combination of incentives that have the highest influence on employee productivity for different personnel groups. Any commercial enterprise which does not give some attention to the results of this type of research could very easily make some major errors in its policies connected with the compensation it offers to its personnel. This confirms the importance, and indeed the necessity of studying this question.

**Key Results.** For the purposes of this study we have chosen to classify methods of personnel motivation in terms of two main groups, monetary and non-monetary. Monetary motivating patterns are classed as being either direct or indirect.

We have referred to tangible and intangible compensation, and to intrinsic and extrinsic motivational factors, but it is more difficult to devise a concise definition for this additional category that we have examined, which involves improving performance not because of some benefits that may be obtained, but rather in order to avoid some unpleasant results that could eventuate if performance is not improved. For lack of a better term, we are going to refer to these factors as «adverse consequence avoidance» factors (receiving sharp criticism from a boss, fear of being discharged and experiencing disapproval in public).

The main point with any kind of motivating factor is to provide a clear link between the stimulus and the desired result; the reward for some specific action should happen very shortly after the act has occurred. This is particularly pertinent in connection with intangible motivation, because it is possible to provide an employee with a reward immediately after the event. In such cases the employee clearly understands what it is that is furnishing the motivation, and is likely to increase productivity accordingly. With intangible tools no time is lost in planning and adjusting the overall payroll calculations. Besides that, financial rewards are often just paid as part of an employee's salary, which means that the reward to some extent disappears into the employee's monthly salary payment.

According to the results of the Merit Principles Survey conducted by the United States of America Merit Systems Protection Board (2005), it was determined that the most important element motivating both employees and their employers were job satisfaction and personal satisfaction.

The main problem with all the methods of intangible motivation is that they are very difficult to identify and even more challenging to measure. When considering the evaluation of the effect of different stimuli we need to devise a yardstick for measuring the value of the «resource» we contribute and the value of the result. Thus it is important to determine the indicators that represent the target we want to attain. The main problem with Ukrainian managers is that they use modern methods of employee motivation which they copy from abroad, wanting to appear up to date. They report about the utilization of all these trendy things, but not about the results they gained by using them. A lot of entrepreneurs talk about job enlargement, job engagement and satisfaction, and even try to implement some parts of it. But they do not consider if they are effective, if the employees like them and increase productivity in return.

We now turn to the problem of the importance of different motivators for different segments of a company's workforce. A company should definitely make some clear distinctions in terms of the motivation methods it applies to personnel at various hierarchical levels.

A survey was conducted to determine the factors with the highest and the lowest influence on personnel productivity. The research at PJSC «Dubnomoloko» in 2016 provided important insights into the issue. The research was conducted among the employees of PJSC «Dubnomoloko». A total of 682 questionnaires were distributed, of which 556 were returned, reflecting a response rate of 81 percent. For the purposes of this study we devoted attention to direct monetary incentives, indirect monetary incentives and non-monetary ones.

We considered three separate groups of personnel at PJSC «Dubnomoloko»: the managerial staff, professional staff and support staff. The managerial staff was then subdivided into top-level, middle-level and low-level managers. The reason for this is that we feel very strongly that different motivation methods should be used for different groups.

Over the years, many surveys have been conducted that deal with the importance of different motivation factors for employees. The most frequently-asked question in surveys of this kind is how



important some specific factor is for the respondent, and the respondents are to rate the factors on the basis of the value they attach to them. However, it is our firm opinion that the importance of the factor for a person doesn't necessarily increase his or her productivity. In view of this, we asked respondents to assess a range of factors based on the likelihood that these factors would increase the performance of individual employees.

The respondents were to rank all the factors of motivation into four groups according to their impact on employee productivity, with a high impact getting 3 points, middle – 2 points, low – 1 point and no impact – 0. The results are presented in the table 1 and table 2.

Table 1

### Rankings of Monetary Motivation Factors Based on their Influence on Labour Productivity

Direct and Indirect Monetary factors	Top-level Managers 6			Middle-Level Managers 32			Low-level Managers 21			Professional Staff 346			Support Staff 151			Total 556	
	A	E	F	A	E	F	A	E	F	A	E	F	A	E	F	E	F
Basic pay	5	17	94	21	85	89	17	59	94	339	1031	99	151	453	100	1645	99
Bonuses	5	17	94	32	96	100	20	62	98	298	987	95	77	369	81	1531	92
Receiving life insurance coverage	2	13	72	18	72	75	13	53	84	202	836	81	84	366	81	1340	80
Receiving health care benefits	2	13	72	4	60	63	9	49	78	201	761	73	93	394	87	1277	77
Having a free cell phone	2	10	56	18	82	85	9	48	76	214	857	83	41	267	59	1264	76
Participation in profit sharing	4	15	83	29	93	97	15	54	86	204	799	77	42	271	60	1232	74
Having a free gym membership	1	10	56	12	71	74	12	54	86	188	763	74	61	337	74	1235	74
Having free lunches	1	8	44	13	69	72	12	48	76	208	700	67	113	396	87	1221	73
Having a free car	3	14	78	15	54	56	5	44	70	43	612	59	26	255	56	979	59
Having paid vacations	1	7	39	12	64	67	9	43	68	121	542	52	95	289	64	945	57

Source: an investigation conducted by the authors.

Columns A, B and C show the number of employees who consider a specific factor to have high (A), middle (B) or low (C) effectiveness in increasing labour productivity. Column D demonstrates the number of employees who regard this factor as being totally irrelevant. In column E the sum of the points associated with each factor is presented. It is calculated as:

$$E = A \times 3 + B \times 2 + C \times 1 + D \times 0. \quad (1)$$

To determine the value in column F we divide the value in column E by the maximum number of points possible, and then we multiply that fraction by 100 to obtain the corresponding percentage:

$$F = \frac{E}{\text{maxweightage} \times \text{total respondents}} \times 100\%. \quad (2)$$

In order to keep the tables compact we omitted columns B, C and D. The results show that for middle-level managers (89 %) basic pay is not as important as for top-level managers (94 %). The reason for that is that top-level managers tend to regard their basic salary as an indicator of their value and importance in the organization, whereas middle-level managers perceive it simply as a financial reward. They are much more interested in bonuses and fringe benefits.

We discovered that there are three factors which influence labour productivity more than any others. They are basic salary (99 %), bonuses (92 %) and receiving verbal or written recognition (90 %).

The numerical results given in Table 2 demonstrate the value of non-monetary factors for personnel at PJSC «Dubnomoloko».

Table 2

**Rankings of Non-Monetary Motivation Factors Based on their Influence on Labour Productivity**

Non-Monetary factors	Top-level Managers 6			Middle-level Managers 32			Low-level Managers 21			Professional Staff 346			Support staff 151			Total 556	
	A	E	F	A	E	F	A	E	F	A	E	F	A	E	F	E	F
Receiving verbal or written recognition	6	18	100	31	93	97	19	61	97	298	958	92	102	375	83	1505	90
Receiving additional days off	1	9	50	12	63	66	8	42	67	246	874	84	78	330	73	1318	79
Experiencing disapproval in public	4	15	83	15	75	78	12	51	81	234	884	85	51	283	62	1308	78
Job satisfaction	3	14	78	18	82	85	18	60	95	215	882	85	43	269	59	1307	78
Competitive workplace atmosphere	5	16	89	23	86	90	16	56	89	233	859	83	26	242	53	1259	75
Fear of being discharged	1	10	56	15	61	64	11	47	75	211	785	76	101	350	77	1253	75
Receiving sharp criticism from a boss	2	12	67	18	63	66	13	53	84	198	795	77	88	333	74	1256	75
Having work-related autonomy	4	16	89	28	91	95	17	57	90	203	782	75	34	283	62	1229	74
Having a flexible work schedule	4	15	83	21	83	86	14	56	89	98	670	65	112	388	86	1212	73
Public expressions of appreciation	5	17	94	3	42	44	13	52	83	144	766	74	51	305	67	1182	71
Job enrichment	2	10	56	12	60	63	9	42	67	201	786	76	43	266	59	1164	70
Job enlargement	3	12	67	11	39	41	6	27	43	188	738	71	42	258	57	1074	64
Participation in decision making	6	18	100	23	82	85	13	50	79	166	674	65	34	240	53	1064	64
Having one's photograph prominently displayed	2	11	61	9	59	61	12	39	62	115	691	67	34	237	52	1037	62
Receiving on-site or off-site job training	4	15	83	16	74	77	17	59	94	167	707	68	27	170	38	1025	61
Having high moral values	3	12	67	12	61	64	14	52	83	163	604	58	23	149	33	878	53
Feeling a team spirit	4	15	83	16	61	64	13	49	78	122	478	46	23	265	58	868	52
Having access to free parking	1	8	44	7	49	51	6	36	57	111	526	51	32	154	34	773	46
Finding challenge in one's work	2	12	67	22	83	86	14	54	86	67	460	44	14	109	24	718	43

Source: an investigation conducted by the authors.

Having access to free parking (46 %) or feeling that one's job provides a personal challenge (43 %) are considered to be less influential factors.

At the same time there is a big difference between the results for separate groups and the total results. For instance, 86 % percent of middle- and lower-level managers value the challenging aspect of their work as being an important factor, while professional and support staff do not consider these items to be significant and give them ratings of 44 % and 24 % respectively.

To our great surprise professional personnel are not very interested in participating in decision-making (65 %).

It was once thought that only positive incentives were the only ones that would likely be effective in increasing employee motivation. We feel very strongly that some negative factors can also enhance motivation and productivity. For example, when the general economic situation is difficult, workers are concerned that they are apt to be dismissed because of an overall reduction of staff. This fear of being discharged can cause individuals to work much harder than usual. A similar reaction may occur if the manager expresses sharp disapproval of an employee's actions, conduct, or attitude. Receiving this type of a criticism from the boss may induce workers to improve their performance, and to do their utmost to provide a more satisfactory service.

The results of the survey demonstrate that the employees' fear of being discharge or of receiving a sharp criticism from their boss are important factors that constitute a level of 75 % in total.

We can conclude from this that Ukrainian workers increase their productivity to a greater degree in response to «adverse consequence avoidance» factors than to positive ones. We state for employees, having their photo displayed in a prominent place (62 %) does not inspire them to work harder. In addition to that we compared having a competitive attitude and feeling a team spirit as factors that influence personnel performance. The results show that in the Ukraine's current economic situation, feeling a competitive atmosphere (75 %) is a much more influential factor than having a team spirit (52 %). It is interesting to note that the results are very different across the different personnel groups. Managers and professional staff give a competitive spirit a valuation of 90–83 %, whereas for support staff it is 53%. With respect to team spirit the situation differs across the various groups. Professional personnel consider it to have a very low (46 %) influence on their productivity, while top managers grade it as the most important one (83 %).

The results of the survey conducted by the human resources department in 2015 correspond closely to those from our research in 2016. Both of them show that non-monetary methods are much more highly appreciated by top managers (managerial staff) than by support staff.

**Conclusions and Future Research Prospects.** The goal of our research as presented in this article was to determine the factors that motivate different personnel groups and to investigate their influence on labour productivity. The results show that an effective motivation system should include a combination of incentives for different groups of personnel. The findings support Maslow's (1954) motivation theory by demonstrating that in terms of what employees value most highly, the top two items are their basic salary and their bonuses.

The basic salary is thus a significant factor in increasing employee motivation. Firstly, it fulfils basic human needs. Secondly, it serves as an indicator of the prestige of one's profession and of one's position in a company. Thirdly, it serves as a background for other motivational tools. It is evident that all non-monetary motivation practices appear to lose their effectiveness unless they are accompanied by appropriate financial compensation. In other words, when employees are satisfied with their salary they are much more receptive to other stimulation methods such as recognition, flexible hours, and autonomy. Unfortunately, in Ukraine's current unfavourable business environment, many intangible motivation practices are used as a substitute for monetary ones, mainly because of a lack of financial resources. Bonuses and profit-sharing plans constitute second-stage motivation techniques. They reward the efforts and results of individual employees.

There is a strong possibility that monetary rewards increase employee motivation and encourage compliance with instructions received from their superiors. We are of the opinion that employees view basic salary and bonuses as a reward, and believe that they must compensate for that by improving their work.

However, factors connected with pay and bonuses cannot accomplish the objectives of stimulating creativity and innovation, or of developing foresight and the ability to make effective decisions in difficult situations, which in the long run are extremely important.

It is important to consider the significant differences in the way that motivating factors were evaluated by different groups of employees. These factors have been listed in order of their relevance to the influence, starting with the most significant.

With respect to top-level managers, the recommended motivation factors are, respectively: participation in decision-making, recognition, public appreciation, basic pay, bonuses, competitive spirit, autonomy, flexible hours, profit sharing options, public disapproval, and on/off the job training.

For middle-level managers the recommended motivation incentives are: bonuses, recognition, profit-sharing, autonomy, competitive spirit, basic pay, challenging work, flexible hours, participation in decision-making, job satisfaction and the availability of free cell phones.

The performance of low-level managers will show the greatest benefit from bonuses, recognition, job satisfaction, basic pay, autonomy, competitive spirit, flexible hours, on/off the job training, a profit sharing system, gym membership, challenging work, sharp criticism from the boss and a life insurance package.

For professional staff, we advise to use basic pay, bonuses, recognition, job satisfaction, public disapproval, additional day off with no questions, free cell phone, life insurance and competitive spirit.

For support staff, we recommend such motivation incentives as basic pay, health care benefits, free lunches, flexible hours, recognition and bonuses.

On the basis of the research results, it is interesting to note the preferable distribution between basic pay and bonuses. For top- and low- level managers it is 50 to 50, for middle level managers it is 45 to 55, for professional staff it is 55 to 45, and for support staff it is 60 to 40.

Utilising this data, it can be seen that basic pay, bonuses and recognition are the factors that have the greatest impact on overall employee performance. At the same time, the results also show the factors which have the least influence on employee performance – having one's photograph displayed in a prominent location (which is very often used in Ukrainian firms), being influenced by moral values, and being motivated by a team spirit (other than in the case of top managers, who value both team spirit and competitive motivation), having a free parking place, and having work which is challenging (relevant for professional and support staff).

Using non-monetary approaches to reinforce the monetary ones without trying to use them as a substitute will enable the organization to develop and fulfil the potential of its personnel, and to improve long-term employee performance.

However, most of the conclusions which have been outlined above are based on research involving a single firm, and this in some respects limits the scope of the research. For this reason, it will be necessary to carry out further research on different motivation methods and their influence on various personnel segments in Ukrainian companies. In addition to this, we are aware of the fact that some of the statistics and research results we referred to were from countries with cultures and work ethics which differ greatly from those existing in Ukraine, or in various other parts of the world. To take all those factors into account would be beyond the scope of our present research. A more systematic and fundamental approach for researching the impact of motivational factors on employee performance would make it possible to formulate more clearly defensible and comprehensive conclusions.

#### *Sources and Literature*

1. Accomplishing Our Mission: Results of the Merit Principles Survey 2005 (2007). A Report to the President and the Congress of the United States by the U.S. Merit Systems Protection Board, 98 p URL: <http://www.mspb.gov/MSPBSEARCH/viewdocs.aspx?docnumber=1256564&version=1261602>
2. Al-Nsour M. (2012). Relationship between incentives and organizational performance for employees in the Jordanian Universities. *International Journal of Business and Management*, 7(1), 78–89.
3. Dzurainin, A; Stuart, N. (2012) The Effect of Tangible and Intangible Noncash. Rewards on Performance and Satisfaction in a. Production Setting. *Management Accounting Quarterly Summer*. 2012. VOL.13 NO.4. URL: <https://www.imanet.org/-/media/04104be3c92147bb922311642d7db41e.ashx>
4. Erbaşı A., Arat T. (2012) The Effect of Financial and Non-financial Incentives on Job Satisfaction: An Examination of Food Chain Premises in Turkey. *International Business Research*; Vol. 5, No. 10; 2012
5. Grandey, A. A., Chi, N.-W. and Diamond, J. A. (2013), Show me The Money! do Financial Rewards for Performance Enhance or Undermine The Satisfaction from Emotional Labor? *Personnel Psychology*, 66: 569–612.
6. Kelly T. G (2010). Recognition and Reward...it takes more than just a pay check. URL: <http://www.orcpa.org/pressroom/hotnews/employeerewards.htm>. Accessed on the 9th September, 2015
7. Maslow, A. H. (1954), *Motivation and Personality*, Harper, New York, NY, 411p.
8. Oni-Ojo, E E; Salau, O P; Dirisu, J I; Waribo, Y J. (2015) Incentives and Job Satisfaction: Its Implications for Competitive Positioning and Organizational Survival in Nigerian Manufacturing Industries. *American Journal of Management Vol. 15(2)*, 74–87
9. Saqib, S., Abrar, M., Sabir, H.M., Bashir, M. and Baig, S.A. (2015) Impact of Tangible and Intangible Rewards on Organizational Commitment: Evidence from the Textile Sector of Pakistan. *American Journal of Industrial and Business Management*, 5, 138–147. URL: <http://dx.doi.org/10.4236/ajibm.2015.53015>
10. Sun, J. (2013). Employee engagement: How to use recognition and non-monetary rewards to drive employee engagement. Accessed on the 14th September, 2015 URL: [www.hotelexecutive.com/business\\_review/2961/employee-engagement-how-to-use-recognition-andnon-monetary-rewards-to-drive-employee-engagement](http://www.hotelexecutive.com/business_review/2961/employee-engagement-how-to-use-recognition-andnon-monetary-rewards-to-drive-employee-engagement).
11. Wiscombe, J. (2002) Rewards Gets Results, *Workforce*, 81, 42–47.

#### *References*

1. Sun J. Employee engagement: How to use recognition and non-monetary rewards to drive employee engagement. 2013. URL:[http://www.hotelexecutive.com/business\\_review/2961/employee-engagement-how-to-use-recognition-andnon-monetary-rewards-to-drive-employee-engagement](http://www.hotelexecutive.com/business_review/2961/employee-engagement-how-to-use-recognition-andnon-monetary-rewards-to-drive-employee-engagement).
2. Wiscombe J. Rewards Gets Results. *Workforce*. 2002. No. 81. P. 42–47.
3. Kelly T. G. Recognition and Reward...it takes more than just a pay check. 2010. URL:<http://www.orcpa.org/pressroom/hotnews/employeerewards.htm>.
4. Saqib S. Impact of Tangible and Intangible Rewards on Organizational Commitment: Evidence from the Textile Sector of Pakistan [Electronic recourse] / S. Saqib, M. Abrar, H. M. Sabir et al. *American Journal of Industrial and Business Management*. 2015. No. 5. P. 138–147 URL:<http://dx.doi.org/10.4236/ajibm.2015.53015>

5. Al-Nsour M. Relationship between incentives and organizational performance for employees in the Jordanian Universities. *International Journal of Business and Management*. 2012. No. 7(1). P. 78–89.
6. Erbaşı A., T. Arat. The Effect of Financial and Non-financial Incentives on Job Satisfaction: An Examination of Food Chain Premises in Turkey. *International Business Research*. 2012. Vol. 5. No. 10. P. 136–145.
7. Oni-Ojo E. E. Incentives and Job Satisfaction: Its Implications for Competitive Positioning and Organizational Survival in Nigerian Manufacturing Industries / E. E. Oni-Ojo, O. P. Salau, J. I. Dirisu et al. // *American Journal of Management*. 2015. Vol. 15(2). P. 74–87
8. Dzurainin A. The Effect of Tangible and Intangible Noncash. Rewards on Performance and Satisfaction in a. Production Setting [Electronic recourse] / A. Dzurainin, N. Stuart // *Management Accounting Quarterly Summer*. 2012. Vol. 13. No 4. URL:<https://www.imanet.org/-/media/04104be3c92147bb922311642d7db41e.ashx>
9. Grandey A. A. Show me The Money! Do Financial Rewards for Performance Enhance or Undermine the Satisfaction from Emotional Labor? / A. A. Grandey, N.-W. Chi, J. A. Diamond. *Personnel Psychology*. 2013. No. 66. P. 569–612.
10. Accomplishing Our Mission: Results of the Merit Principles Survey 2005 [Electronic recourse] / A Report to the President and the Congress of the United States by the U.S. Merit Systems Protection Board. – 2007. – 98 p // URL:<http://www.mspb.gov/MSPBSEARCH/viewdocs.aspx?docnumber=1256564&version=1261602>
11. Maslow A. H. *Motivation and Personality* / Maslow A. H. – New York: Harper, 1954. – 411p.

**Анна Мохнюк, Лариса Ющишина. Вплив факторів матеріальної й нематеріальної мотивації на продуктивність праці.** У статті розглянуто ефективність різних методів підвищення мотивації працівників в організації. На основі опитування проведено ранжування різних факторів мотивації персоналу з огляду на їх вплив на продуктивність праці. Комбінації матеріальних і нематеріальних стимулів, які справляють найбільший вплив на продуктивність працівника, запропоновані для різних груп персоналу: менеджерів вищого, середнього й низького рівнів, а також фахівців та допоміжного персоналу.

**Ключові слова:** мотивація працівників, матеріальні фактори, нематеріальні фактори, стимули, продуктивність праці, винагорода.

**Анна Мохнюк, Лариса Ющишина. Влияние факторов материальной и нематериальной мотивации на производительность труда.** В статье рассмотрена эффективность различных методов повышения мотивации работников в организации. На основе опроса проводится ранжирование различных факторов мотивации персонала, учитывая их влияние на производительность труда. Комбинации материальных и нематериальных стимулов, которые оказывают наибольшее влияние на производительность работника, предложены для различных групп персонала: менеджеров высшего, среднего и низкого уровня, а также специалистов и вспомогательного персонала.

**Ключевые слова:** мотивация работников, материальные факторы, нематериальные факторы, стимулы, производительность труда, вознаграждение.

The article acted to the editorial board in 29.01.2018 r.

# РОЗДІЛ IV

## Регіональна економіка та економіка природокористування

УДК 338.22:332.142(477)

**Володимир Захарченко,**  
доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри фінансів,  
Черкаський державний технологічний університет  
E-mail: zakharchenkovn@i.ua

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-102-110>

### Особливості формування й реалізації пакету економічних реформ в Україні та її регіонах

У статті зроблено спробу обґрунтувати періодизацію економічних реформ в Україні. Сформульовано основний зміст реформ на національному й регіональному рівнях. Сформовано пакет та виділено блоки споріднених реформ. Наведено характеристики сприйняття громадянами окремих реформ. Розглянуто бізнес-процес реформ та особливості управління ним. Визначено ключові показники результативності реформ.

**Ключові слова:** економічні реформи, пакет реформ, періодизація реформ, бізнес-процес реформ, управління реформами, оцінки результативності реформ.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Нестабільний і кризовий стан української економіки зумовлює підвищення інтересу науковців і практиків до проблематики економічних реформ на національному та регіональному рівнях. Реформи зазвичай пов'язані зі сподіваннями на покращення економічної ситуації в країні загалом, регіонах і територіальних громадах. Уважається, що кінцевим результатом економічних реформ має бути підвищення рівня і якості життя. У зв'язку з цим важливо простежити етапність формування та особливості реалізації пакету економічних реформ в Україні і її регіонах.

**Аналіз дослідження цієї проблеми.** Проблеми реформування української економіки на національному рівні розкривали К. Бліщук, Г. Третяк, А. Гальчинський, В. Гесць, А. Гриценко, Б. Данилишин, П. Єщенко, Я. Жаліло, І. Крючкова, О. Левковець, В. Ляшенко, Н. Мариненко, В. Онищенко, С. Савельєв, Б. Тирус та ін. вчені. Найбільше уваги вивченню регіональних аспектів економічних реформ приділила Н. Белікова. Але, незважаючи на достатню розробленість цієї проблематики, немає єдиного підходу до періодизації економічних реформ, не сформовано їхній пакет (із розбивкою на окремі блоки), недостатньо уваги приділено питанням підтримки реформ із боку громадян, фрагментарно розглянуто питання щодо управління бізнес-процесами реформ та не повною мірою визначено основні показники ефективності реформ.

**Мета дослідження** – формування цілісної картини щодо етапності, структури, особливостей проведення, управління й результативності економічних реформ на національному та регіональному рівнях.

#### **Завдання статті:**

- обґрунтувати періодизацію й розкрити основний зміст економічних реформ в Україні на національному та регіональному рівнях;
- сформувати пакет і виділити блоки споріднених реформ;
- з'ясувати обізнаність громадян зі змістом окремих реформ та навести їхні оцінки результативності реформ;

© Захарченко В., 2018

– розглянути бізнес-процес економічних реформ у часі та з'ясувати особливості управління ним у сучасних умовах;  
 – визначити ключові показники результативності економічних реформ загалом і в розрізі окремих реформ.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Економічні реформи – це засновані на економічній теорії перетворення в економічній системі країни, які зазвичай приносять позитивні соціально-економічні результати через відносно короткий період.

Успіх економічних реформ у країні залежить не лише від правильності вибору теоретичних засад, але й від стану національної економіки та світових тенденцій (глобалізації, регіоналізації, посилення нерівномірності в розвитку окремих країн і регіонів, виникненням економічних криз тощо). У разі неуспіху економічних реформ зазвичай відбувається загострення соціально-економічних і політичних проблем на національному та регіональному рівнях.

Економічні реформи в незалежній Україні та її регіонах проводилися в декілька етапів. Їх можна виділити за термінами перебування на своїх посадах президентів України. Звичайно, на кожному з етапів проводилися (більш чи менш успішно) необхідні реформи (табл. 1).

Таблиця 1

## Етапи економічних реформ в Україні та її регіонах

Етап	Період президентства	Результати реформ	
		на національному рівні	на регіональному рівні
Перший – стримування ринкових перетворень	Л. М. Кравчука (1991–1994)	Лібералізація цін та зовнішньоекономічної діяльності; мала приватизація	Спроби підтримки регіонів, їх ключових галузей у зв'язку з розривом усталених господарських зв'язків підприємств та загостренням проблем збуту продукції
Другий – активізації ринкових перетворень	Л. Д. Кучми (1994–1999)	Сертифікатна приватизація, що часто супроводжувалася нелегітимною «прихватацією»; створення передумов для появи на українському ринку фінансово-промислових груп; грошова реформа, початок реформи аграрного сектору (розпаювання земель тощо)	Надання регіонам більших прав щодо регулювання соціально-економічного розвитку без утручання центральної влади
Третій – олігархізації економіки	Л. Д. Кучми (1999–2004)	Формування бізнес-структур вітчизняних олігархів; продовження реформи аграрного сектору (створення агрохолдингів тощо)	Формування засад державної регіональної політики
Четвертий – невикористаних можливостей	В. А. Ющенко (2005–2010)	Вступ України до СОТ; збільшення фінансування соціальних програм	Державна підтримка розвитку проблемних регіонів
П'ятий – невизначених перспектив	В. Ф. Януковича (2010–2014)	Модернізація інфраструктурних об'єктів (у зв'язку з проведенням Євро-2012); активізація євроінтеграційних процесів	Застосування програмно-цільового підходу та реалізація стратегій регіонального розвитку
Шостий – пловинчастих і декларативних реформ	П. О. Порошенка (2014 – по сьогодні)	Захист країни від російської агресії; асоціація до ЄС; реалізація пакету реформ (див. далі), більшість із яких має положинчастий або показний характер (спрямовані переважно на «гасіння бюджетних пожеж» і подальше збагачення олігархів)	Децентралізація системи управління з метою регіонального розвитку та формування спроможних територіальних громад
Сьомий (перспективний): радикальних реформ	...	Перебудова інституційного базису економіки; подолання корупції; приборкання інфляції; реалізація «плану Маршалла» для України; неоіндустріалізація країни; розв'язання базових проблем життєзабезпечення населення	Забезпечення сталого саморозвитку регіонів на інноваційній основі

Джерело: розробка автора.

На *першому етапі* реформ, який презентувала «Програма економічних реформ і політики України» (1992 р.), передбачено заходи (у межах одного року) щодо роздержавлення й приватизації підприємств, землі, житлового фонду, реформування податкової системи, скорочення дефіциту бюджету тощо. Зрозуміло, що такі масштабні перетворення потребували значно більше часу й належного фінансового забезпечення. Більшість із цих реформ були невдалими, тому що вітчизняні реформатори показала нерозуміння глобальних стратегічних цілей трансформації планової економіки в ринкову [1, с. 287].

На *другому етапі* реформ сформовано умови для появи на українському ринку фінансово-промислових груп, на базі яких згодом сформувалися бізнес-структури вітчизняних олігархів. У 1995 р. запущено реформу сертифікатної приватизації. Вона дала змогу роздержавити більшу частину економіки країни, але не зробила більшість громадян реальними власниками, тому що частину ваучерів викуплено за безцінь, а друга їх частина знецінена через неконтрольовану емісію акцій підприємств й організацій. У 1996 р. розпочалася реформа аграрного сектору. Землі колгоспів розпайовано між селянами, котрі раніше працювали в них. У тому самому році (у вересні) проведено грошову реформу, яка на деякий час дала змогу стабілізувати фінансову ситуацію в Україні.

На *третьому етапі* реформ основні заходи були спрямовані на олігархізацію української економіки – формування олігархічних бізнес-структур, у т. ч. в аграрному секторі (агрохолдинги). Це дало змогу підвищити ефективність виробництва в реальному секторі економіки та, відповідно, темпи зростання ВВП. Це сприяло в короткостроковій перспективі стабілізації соціально-економічної ситуації в країні, але в довгостроковій перспективі становило серйозні виклики для країни, оскільки «перекривало кисень» для формування багатокладної економіки, формування середнього класу й досягнення соціальної злагоди в суспільстві, що, зрештою, переросло в майданні протести.

Найбільші сподівання українське суспільство поклало на *четвертий етап* реформ, коли до влади в Україні прийшов В. А. Ющенко з яскраво вираженою проукраїнською позицією. На жаль, більшість з обіцяних на майдані реформ не було реалізовано. До активу реформ цього періоду можна віднести хіба що вступ України в СОТ (і то з багатьма застереженнями) та реалізацію низки соціальних програм, що передбачали підвищення виплат за народження дітей, підвищення пенсій тощо. Справедливості ради, варто відзначити, що на результати реформ цього періоду суттєво вплинула світова фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. Із метою її подолання Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки ПРООН запропонував Україні Рекомендації щодо економічних та інституціональних реформ 2009 р. Вони зводилися до забезпечення макроекономічної стабільності, посилення ринкових інституцій і «м'якої» інтеграції у світогосподарські зв'язки.

На *п'ятому етапі* реформ передбачалося не тільки забезпечити післякризовий розвиток української економіки, а й реалізувати низку структурних реформ, які б забезпечили її модернізацію. Це було зафіксовано в національній доповіді «Новий курс: реформи в країні 2010–2015», підготовленої ученими НАН України. Але відповідь на найбільш гострі проблеми того періоду давала Програма економічних реформ на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Вона передбачала реформи з приватизації й управління державною власністю, дерегуляції та розвитку підприємництва, системи державного управління, фінансового, аграрного й енергетичного секторів, транспортної інфраструктури, житлово-комунального господарства, освіти, соціальної сфери, медичного обслуговування та ін. Однак більшість із цих реформ не було реалізовано, тому що виконавча влада не була готова до цього. У результаті вони «перекочували» в наступний етап реформ. Помітні успіхи були тільки в реформуванні дорожньо-транспортної та спортивної інфраструктури, що пов'язано з проведенням «Євро-2012». Активізація євроінтеграційних процесів мало не призвела до асоціації України в ЄС. Щоправда, «задній хід» тодішньої влади став каталізатором соціального збурення в країні, яке вилилося в новий майдан, але тепер уже кривавий, яким скористалася Росія для реалізації своїх агресивних намірів. Російська агресія ще більше загострила соціально-політичну та економічну кризу в країні.

На *шостому етапі* реформ із метою подолання кризових явищ в українському суспільстві й економіці зокрема створено Національну раду реформ (НРР). Її перше засідання під головуванням Президента України П. О. Порошенка відбулося 24 грудня 2014 р. На ньому затверджено Стратегію сталого розвитку України на період до 2020 р. та членів Виконавчого комітету, створено Проектний офіс реформ і погоджено Національну модель управління реформами [2]. В останній визначено перелік ключових реформ, які можна об'єднати в три блоки:



– *суспільно-політичні реформи*, що спрямовані на вдосконалення державного устрою та підвищення національної безпеки (конституційна, виборчого законодавства, державного управління, судова, правоохоронної системи, оновлення влади й антикорупційна, національної безпеки та оборони). До цього блоку реформ потрібно відносити й програму з просування інтересів України у світі, яка також має вагому економічний складник;

– *економічні реформи*, що реалізуються у фінансовому та реальному секторах економіки (управління державною власністю, дерегуляції й розвитку підприємництва, державних закупівель, фінансового ринку, податкова, сільського господарства, енергетики). Реформа енергетики, зокрема, передбачає реалізацію програми енергонезалежності України та розв'язання екологічних проблем;

– *соціальні реформи* (системи охорони здоров'я, освіти та ін.).

Потрібно зауважити, що після *Революції Гідності* коаліція громадських активістів, експертів, журналістів і науковців, аби спрямувати енергію протесту в енергію реформ та досягти невідворотності змін в Україні, запропонувала т. зв. *Реанімаційний пакет реформ*. Його враховано в пакеті Національної ради реформ, але позитивом ми вважаємо виділення в ньому як окремих реформ публічних фінансів (бюджетної), наукової сфери, охорони довкілля та деяких інших [3].

Загалом же пакет реформ НРР, на нашу думку, потрібно доповнити реформами з деолігархізації економіки, публічних фінансів, неоіндустріалізації країни (структурної перебудови, старт-індустріалізації, технологічної модернізації, інвестиційного забезпечення), ринку праці, соціального захисту населення (монетизації пільг, житлового будівництва), екологізації економіки (зі збереження клімату, переробки твердих побутових відходів тощо).

Із врахуванням цих економічних реформ можна сформувані такі їх блоки: інституційні, фінансового, аграрного й промислового секторів, інфраструктури, сектору зовнішньоекономічної діяльності, організаційних структур управління економікою, соціально-орієнтовані, енергетичні та еколого-орієнтовані. Крім того, стоїть завдання щодо підвищення підтримки окремих реформ із боку громадськості, починаючи від обізнаності з ними й закінчуючи оцінкою темпів і результативності їх реалізації (табл. 2).

Таблиця 2

## Пакет економічних реформ та оцінки окремих реформ респондентами

Економічні реформи	Частка респондентів (%) щодо			
	інформованості про реформи		позитивної оцінки темпів і результативності реформ	
	11'2015	11'2016	11'2015	11'2016
1	2	3	4	5
<b>Інституційні</b>				
З управління державною власністю	...	...	...	...
Із дерегуляції та розвитку підприємництва	16	13	23	27
Із деолігархізації та демонополізації економіки	...	...	...	...
Із подолання корупції в економічній сфері	55	53	17	21
Державних закупівель	20	27	25	39
<b>Фінансового сектору</b>				
Фінансового ринку	19	15	22	24
Податкова	24	21	23	27
Бюджетна	...	...	...	...
<b>Аграрного сектору</b>				
Земельна	10	10	21	24
Із реорганізації сільськогосподарських підприємств				
<b>Промислового сектору</b>				
Із реконструкції й структурної перебудови	...	...	...	...
Із смарт-індустріалізації	...	...	...	...
Із технологічної реструктуризації	...	...	...	...
Із залучення інвестицій	...	...	...	...

1	2	3	4	5
<b>Інфраструктури</b>				
Дорожньо-транспортної інфраструктури	...	...	...	...
Проект «Цифрова Україна»	...	...	...	...
<b>Сектору зовнішньоекономічної діяльності</b>				
Із захисту внутрішнього ринку в умовах глобалізації	38	48	29	43
Із диверсифікації ринків та освоєння ринків ЄС				
З імпортозаміщення				
<b>Організаційних структур управління економікою</b>				
Із корпоратизації підприємств	...	...	...	...
Із транснаціоналізації економіки	...	...	...	...
Із кластеризації економіки	...	...	...	...
Із децентралізації управління	42	29	69	60
<b>Соціально-орієнтовані</b>				
Освітня	27	33	29	27
Ринку праці	...	...	...	...
Медична	22	31	13	23
Із соціального захисту населення	...	...	...	...
Пенсійна	...	...	...	...
<b>Енергетичні та еколого-орієнтовані</b>				
Енергетичні	23	19	26	25
Із переробки побутових відходів	...	...	...	...

Джерело: складено автором; оцінки реформ наведено за [4, с. 88–89].

Найбільшою інформованість громадян країни віком від 18 до 55 років, що мають доступ до Інтернету (із квотною вибіркою за статтю, віком, регіоном та розміром населеного пункту) є щодо реформи з подолання корупції (55 %), зокрема і в економічній сфері, а найменшою – щодо реформи аграрного сектору економіки (10 %). При цьому найбільшу позитивну оцінку щодо темпів проведення й результативності отримала реформа з децентралізації управління (понад 60 %), можливо тому, що значна частина населення безпосередньо брала участь у процесі об'єднання територіальних громад. Натомість оцінки результативності медичної реформи є найнижчими (23 %), хоча частка респондентів, які вважають її успішною, стрімко зростає.

Управління економічними реформами в Україні має свої особливості. Національна модель управління реформами, у т. ч. й економічними, спирається на низку *стратегічних документів*, серед яких – Угода про Асоціацію України з ЄС, Стратегія сталого розвитку «Україна-2020», Коаліційна угода, Меморандум України з МВФ, План законодавчого забезпечення реформ, Програма діяльності уряду з виконання Стратегії 2020-на поточний рік (2015 і наступні роки).

Головними *суб'єктами процесу реформування* економіки України та її регіонів є Національна рада реформ (НРР), виконавчий комітет реформ, лідер кожної з реформ, цільова команда реформи й проектний офіс.

*Національна рада реформ* – це платформа для забезпечення консенсусу в проведенні реформ. Рішення приймаються більшістю голосів за умови консенсусу Президента, Прем'єр-міністра та Голови Верховної Ради України.

*Виконавчий комітет реформ* (по одному представнику від Президента України, Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України) розробляє порядок денний засідань НРР, готує пропозиції рішень НРР і забезпечує їх виконання, розробляє показники та проводить моніторинг досягнення цілей реформ.

Відповідальність за розробку й упровадження реформ несуть *лідери реформ* – відповідні Міністри Кабінету Міністрів України, голови інших центральних органів виконавчої влади або інші призначені особи.

Для розробки та впровадження реформ відповідальний за реформу створює *Цільову групу реформ*, призначає співголів і затверджує персональний склад Цільової групи реформ.

Проектний офіс (ПО) надає підтримку відповідальним за реформи в координації їхнього бізнес-процесу. ПО створюється терміном на два роки (до створення необхідної потужності в продовженні реформ у виконавчій владі).

Бізнес-процес економічних реформ у часі має такий вигляд (рис. 1).

Розробка та впровадження економічних реформ складається з чотирьох етапів: 1) діагностика (2–4 тижні); 2) розробка й пріоритет ключових ініціатив (4–8 тижнів); 3) розробка заходів на впровадження реформ (2–12 місяців); 4) супровід і контроль прийняття проектів (2 тижні – 12 місяців). Паралельно відбуваються три процеси: комунікація та громадські обговорення; ідентифікація й упровадження Quick wins (швидких перемог); комунікація та пошук синергії з іншими групами. На кожному з етапів реформ їхні суб'єкти проводять певні заходи й одержують відповідні результати [2, с. 6].

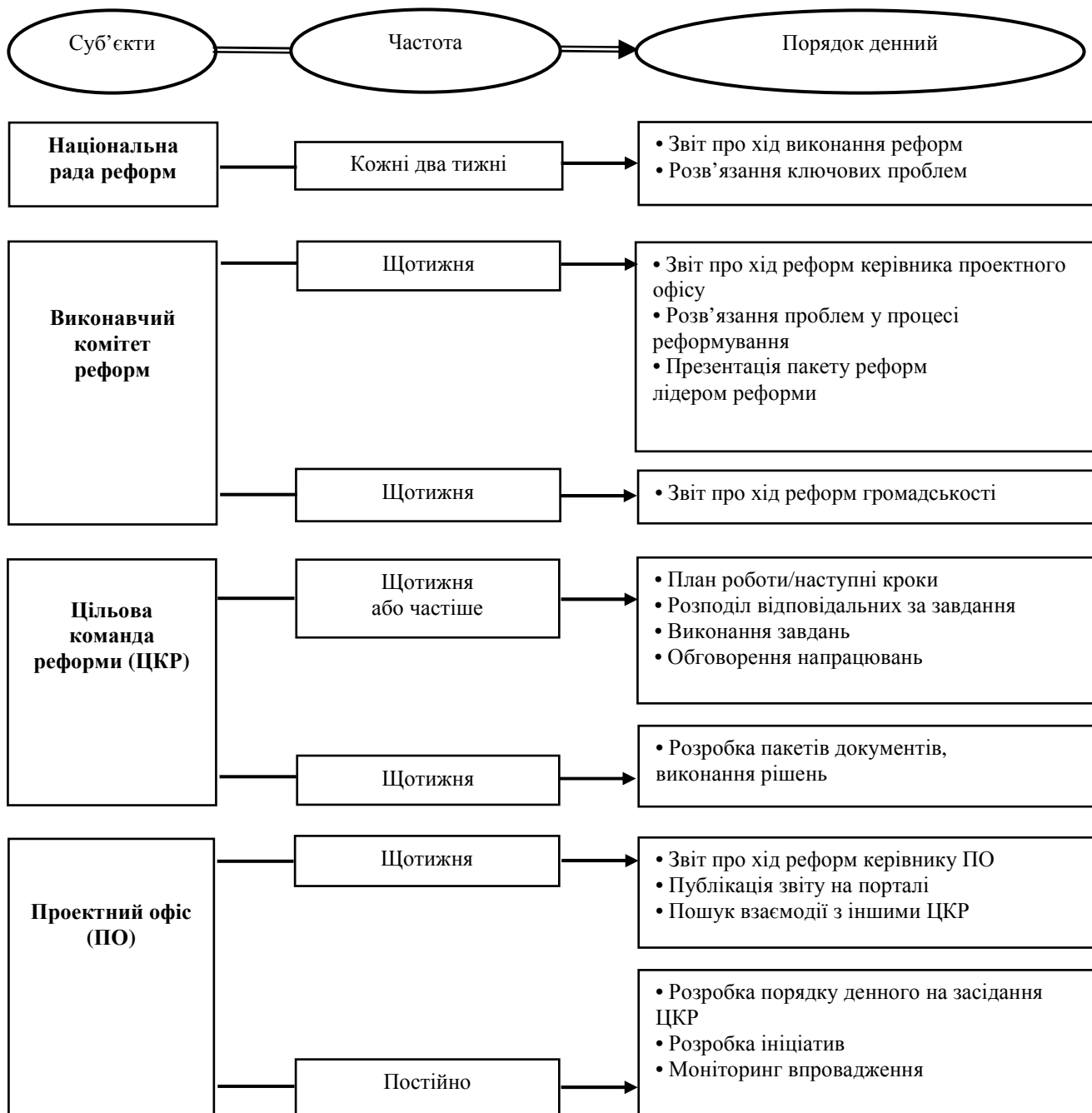


Рис. 1. Бізнес-процес економічних реформ у часі

Джерело: складено за [2, с. 7].

Україна може забезпечити успішність економічних реформ та вижити як самостійна держава лише за умови, що її економіка стане конкурентоспроможною у глобалізованому світі. На жаль, основні показники реформування економіки України за останні роки свідчать про те, що її міжнародна конкурентоспроможність не лише не зросла, а загалом знизилася (табл. 3).

Судячи з показників, наведених у табл. 3, найбільші успіхи простежено в проведенні інституційних реформ, спрямованих на адаптацію системи управління, насамперед економікою, до суспільства, що ґрунтується на принципах демократії та ринкової економіки. Але не все так однозначно. Навіть досить успішна реформа з упровадження системи ProZorro у сферу державних закупівель має чимало «підводних каменів», наприклад передбачає встановлення певних вимог до учасників торгів. Але якщо ці вимоги встановлюються під апріорі визначеного переможця, то, зрозуміло, що ефект від упровадження цієї реформи різко знижується.

Таблиця 3

Основні показники реформування економіки України у 2014–2016 рр.

Економічні реформи	Показник	На початок або за 2014 р.	На кінець або за 2016 р.	Зміни (+,-), %
1	2	3	4	5
У цілому	Рейтинг за індексом глобальної конкурентоспроможності <i>wef, місце</i>	78	85	-9,0
	Рейтинг за індексом конкурентоспроможності економіки <i>imd, місце</i>	49	59	-20,4
	Рейтинг за глобальним інноваційним індексом, <i>місце</i>	71	56	+21,1
	Індекс людського розвитку, <i>місце</i>	83	81	+2,4
	ВВП (за ПКС), <i>млрд дол.</i>	373	353	-5,4
	Місце в списку країн МВФ за ВВП (за ПКС)	46	50	-8,7
Інституційні	Рейтинг за міжнародним індексом прав власності, <i>місце</i>	113	115	-1,8
	Рейтинг за міжнародним індексом економічної свободи, <i>місце</i>	163	162	+0,6
	Рейтинг ведення бізнесу Світового банку (СБ) « <i>doing business</i> », <i>місце</i>	112	80	+28,6
	Рейтинг за індексом сприйняття корупції <i>transparency international</i>	144	131	+9,0
	Заощаджено на публічних закупівлях за рахунок <i>prozorro, млрд. грн</i>	0	9,0	xxx
	Створено об'єднаних територіальних громад	0	367	xxx
Фінансового сектору	Міжнародні резерви України (НБУ), <i>млрд дол.</i>	20,4	15,5	-24,0
	Індекс інфляції, % рік до року	99,7	113,9	-14,2
	Рейтинг СБ і РВС податкового клімату, місце	165	107	+35,2
	Кількість податків	22	11	+50,0
	Ставка єдиного соціального внеску, %	41	22	+46,3
	Дефіцит державного бюджету, %	4,9	3,1	+36,7
	Витрати держбюджету на оборону, % до ВВП	1,0	3,2	+220,0
Аграрного сектору	Капітальні інвестиції, <i>млрд грн</i>	18,4	49,7	+170,1
	Валова додана вартість, <i>млрд грн</i>	161,1	277,2	+72,1
	Фінансові результати до оподаткування, <i>млрд грн</i>	21,7	90,7	+318,0
Промислового сектору	Капітальні інвестиції, <i>млрд грн</i>	86,2	117,8	+36,7
	Валова додана вартість, <i>млрд грн</i>	325,2	497,9	+53,1
	Фінансові результати до оподаткування, <i>млрд грн</i>	13,7	-11,8	-186,1
Інфраструктури	Відремнтовано доріг, <i>км</i>	620 (2013)	2000	+222,6

1	2	3	4	5
Сектору зовнішньоекономічної діяльності	Індекс глобалізації, <i>місце</i>	47	41	+12,8
	Рейтинг аутсорсингової привабливості, <i>місце</i>	41	24	+41,5
	Частка ЄС у загальному товарообігу України, %	31,7	40,7	+28,4
	Частка Росії в загальному товарообігу України, %	27,3	11,6	+57,5
Соціально-орієнтовані	Прожитковий мінімум на одну працездатну особу в розрахунку на місяць, <i>грн</i>	1218	1544	+26,8
	Середньомісячна заробітна плата, <i>грн</i>	3150	4482	+42,3
Енергетичні та еколого-орієнтовані	Частка Росії в загальному обсязі імпорту ядерного палива, %	97	55	+43,3
	Частка Росії в загальному обсязі імпорту природного газу, %	92,5	0	xxx
	Енергоємність, т н. е./тис. міжнар. дол.	0,173	0,159 (2015)	+8,1
	Обсяг забруднювальних речовин, <i>т/км<sup>2</sup></i>	0,8	0,7 (2015)	+12,5

Джерело: складено й розраховано автором за [4, с. 93–95; 5; 6; 7, с. 23, 26–27; 8, с. 17].

Чимало заходів пенсійної, медичної та енергетичних реформ мають відверто антисоціальний, особливо щодо осіб, рівень заробітної плати який вищий від мінімальної зарплати, але не мають пілг на житлово-комунальні послуги. Явно декларативний характер реформ з деолігархізації, демонополізації та боротьби з корупцією в економічній сфері. Реформи у фінансовому секторі й економіці загалом не ґрунтуються на стійкій гривні, а більше нагадують «гасіння бюджетних пожеж». Земельна реформа може повторити сумний досвід приватизації промислових об'єктів. Уряд чомусь і не планує реформ із неіндустриалізації країни, осучаснення організаційних форм промислових підприємств (на основі корпоратизації, транснаціоналізації, кластеризації тощо). Але чи можна досягти загального успіху реформ, якщо основу реформ не складуть реформи в промисловому секторі? Звичайно, що ні, і досвід післявоєнної Німеччини це яскраво підтверджує.

Тому на *перспективному етапі* економічних реформ в Україні потрібно буде докорінно перебудувати інституційний базис економіки, подолати не на словах, а на справі корупцію, приборкати інфляцію, реалізувати «план Маршалла» для України (у контексті неіндустриалізації країни), розв'язати базові проблеми життєзабезпечення населення тощо. А завершення реформи з децентралізації управління має забезпечити сталий саморозвиток регіонів на інноваційній основі.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Проведене дослідження показало, що періодизацію українських економічних реформ на національному й регіональному рівнях краще будувати на термінах перебування при владі президентів України; сучасний пакет українських економічних реформ потребує систематизації (у розрізі блоків реформ) та уточнення переліку самих реформ; громадяни країни повинні стати більш активними не лише щодо зацікавленості в реформах, але й у плані їх реалізації; система управління бізнес-процесом економічних реформ повинна уточнюватися в контексті їх результативності, яку можна оцінювати за основними показниками реформ.

Подальші дослідження особливостей формування та реалізації пакету економічних реформ в Україні і її регіонах потрібно із загального рівня перевести на рівень окремих реформ.

#### Джерела та література

1. Бліщук К., Третяк Г. Проблеми реалізації економічних реформ в Україні. *Ефективність державного управління*. 2012. Вип. 33. С. 286–293.
2. Національна модель управління реформами. URL: [http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/reforms\\_governance\\_model\\_final\\_ua\\_0.pdf](http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/reforms_governance_model_final_ua_0.pdf).
3. Реанімаційний пакет реформ. URL: <http://rpr.org.ua/>
4. Моніторинг прогресу реформ. Київ: Нац. рада реформ, 2017. – 101, [2] с. URL: [http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/full\\_ukr\\_20\\_02\\_2017.pdf](http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/full_ukr_20_02_2017.pdf).
5. Екологічні показники, рекомендовані ЄЕК ООН, що виробляються органами державної статистики. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/ns.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ns.htm).
6. Показники середніх заробітних плат по Україні. URL: <http://pensia.ua/ua/baza-znan/pensiyna-enciklopedia/item/485-pokaznyky-serednikh-zarobitnykh-plat-po-ukraini>.

7. Сільське господарство України: стат. зб./відп. за вип. О. М. Прокопенко. Київ: Держслужба статистики України, 2017. 246 с.
8. Тюріна Н. М., Назарчук Т. В. Кризи в економіці України: причини, наслідки, шляхи подолання. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. Т. 2. № 2. С. 12–21.

#### **References**

1. Blishchuk, K., Tretiak, H. (2012) Problemy realizatsii ekonomichnykh reform v Ukraini [Problems of Realization of Economic Reforms in Ukraine]. *Efektivnist derzhavnoho upravlinnia – Effectiveness of public administration*, 33, 286–293 [in Ukrainian].
2. Natsionalna model upravlinnia reformamy [National model for reform management]. Retrieved from: [http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/reforms\\_governance\\_model\\_final\\_ua\\_0.pdf](http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/reforms_governance_model_final_ua_0.pdf) [in Ukrainian].
3. Reanimatsiyni paket reform [Reanimation package of reforms]. Retrieved from: <http://rpr.org.ua/> [in Ukrainian].
4. Monitorynh prohresu reform [Monitor the progress of reforms] (2017). Kyiv: Nats. rada reform. Retrieved from: [http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/full\\_ukr\\_20\\_02\\_2017.pdf](http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/full_ukr_20_02_2017.pdf) [in Ukrainian].
5. Ekolohichni pokaznyky, rekomendovani YeEK OON, shcho vyrobliaiutsia orhanamy derzhavnoi statystyky [Environmental indicators recommended by UNECE, produced by state statistics bodies]. Retrieved from: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/ns.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ns.htm) [in Ukrainian].
6. Pokaznyky serednikh zarobitnykh plat po Ukraini [Indicators of average wages in Ukraine]. Retrieved from: <http://pensia.ua/ua/baza-znan/pensiyna-enciklopedia/item/485-pokaznyky-serednikh-zarobitnykh-plat-po-ukraini> [in Ukrainian].
7. Silske hospodarstvo Ukrainy: stat. zb. [Agriculture of Ukraine: statistical collection] (2017). Kyiv: Derzhsluzhba statystyky Ukrainy [in Ukrainian].
8. Tiurina, N. M., Karvatska, N. S., Nazarchuk, T. V. (2017) Kryzy v ekonomitsi Ukrainy: prychny, naslidky, shliakhy podolannia [Crises in the Ukrainian economy: causes, consequences, ways of overcoming]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universy-tetu. Ekonomichni nauky – Bulletin of the Khmelnytsky National University. Economic sciences*, 2/2, 12-21 [in Ukrainian].

**Владимир Захарченко. Особенности формирования и реализации пакета экономических реформ в Украине и ее регионах.** В статье предпринята попытка обосновать периодизацию украинских экономических реформ в Украине за время пребывания на посту президентов Украины. Сформулировано основное содержание экономических реформ на национальном и региональном уровнях на каждом из этапов. Сформирован пакет и выделены блоки родственных экономических реформ – институциональных, финансового, аграрного и промышленного секторов, инфраструктуры, сектора внешнеэкономической деятельности, социально-ориентированных, энергетических и эколого-ориентированных. Приведены характеристики осведомленности граждан с содержанием отдельных экономических реформ и их оценки результативности реформ. Выделены субъекты реформ (Национальный совет реформ, исполнительный комитет реформ, целевая команда реформ, проектный офис) и обозначены их функциональные обязанности. Рассмотрены особенности управления бизнес-процессом экономических реформ в современных условиях. Установлены этапы, процессы и соответствующие меры по реформированию экономики страны и ее регионов. Определены ключевые показатели результативности экономических реформ в целом и в разрезе отдельных реформ.

**Ключевые слова:** экономические реформы, пакет реформ, периодизация реформ, бизнес-процесс реформ, управление реформами, оценки результативности реформ.

**Vladymyr Zakharchenko. Features of the Formation and Implementation of a Package of Economic Reforms in Ukraine and its Regions.** The article attempts to substantiate the periodization of Ukrainian economic reforms in Ukraine over the period of staying on the posts of Ukrainian presidents. The main content of economic reforms at the national and regional levels at each stage is formulated. The package was formed and blocks of related economic reforms – institutional, financial, agrarian and industrial sectors, infrastructure, the sector of foreign economic activity, socially oriented, energy and ecologically oriented – were allocated. The characteristics of citizens' awareness of the content of certain economic reforms and their assessment of the effectiveness of reforms are presented. The subjects of reforms (the National Council of Reforms, the executive committee of reforms, the target team of reforms, the project office) are outlined and their functional responsibilities are outlined. The peculiarities of management of business process of economic reforms in modern conditions are considered. Stages, processes and corresponding measures on reforming the economy of the country and its regions are established. The key indicators of the effectiveness of economic reforms in general and in the context of individual reforms are determined.

**Key words:** economic reforms, package of reforms, periodization of reforms, business process of reforms, management of reforms, evaluation of the effectiveness of reforms.

Стаття надійшла до редакції 06.12.2017 р.

**Віктор Поліщук,**  
кандидат географічних наук,  
доцент кафедри екології, природних та математичних наук,  
Комунальний вищий навчальний заклад  
«Вінницька академія неперервної освіти»,  
E-mail: vpolischuk7@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-111-118>

## Регулювання механізмів екологізації економіки за допомогою реалізації екологічного оподаткування

Основні *завдання статті* – визначення ролі екологічних податків у структурі формування ВВП і значення екологічного оподаткування для реалізації сукупної фінансової політики. Для цього використано комплексні підходи й методики, у тому числі порівняльний аналіз. Запропоновано вивчати та, за можливості, упроваджувати досвід країн Європейського Союзу стосовно формування сучасної та ефективної моделі екологічного оподаткування. Проведено комплексний аналіз показників, що характеризують динаміку надходжень від екологічних податків у країнах Європейського Союзу у 2008–2015 рр. Визначено найбільш широкі аспекти реалізації екологічного оподаткування в країнах Європи. Адже екологічні податки є невід’ємною частиною програм з реалізації фінансової політики, яка повинна переконати суспільство в необхідності якнайшвидшої екологізації економіки. У статті реалізовано комплексний аналіз структуризації екологічних податків і забруднення навколишнього середовища й використання природних ресурсів, застосовано системний підхід, що визначає вплив енергетичних і транспортних податків на розвиток у довгостроковій перспективі альтернативної енергетики й виробництва екологічних та енергозберігальних транспортних засобів. Ключовим моментом для сталого розвитку європейських держав є реалізація інноваційної еколого-економічної політики та екологічної податкової реформи, які спрямовані на збереження навколишнього середовища.

**Ключові слова:** екологічні податки; фінансова політика; транспортні податки; податки на забруднення; показники ВВП; раціональне природокористування; безвідходне виробництво; екологізація економіки.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** У контексті екологізації економіки системне значення має економічний фактор реалізації концепції екологічного оподаткування, який спрямований на забезпечення збалансованого розвитку сучасного суспільства. Раціональне природокористування й безвідходне виробництво сприятимуть суттєвому зменшенню забруднення навколишнього середовища. Інтенсивна індустріалізація економіки посилює процес деградації екосистем, який є основною складовою екологічних проблем. Екологічне оподаткування покликано стимулювати масове впровадження інноваційних технологій, сприяти реалізації програм екологічної політики в усіх країнах, забезпечувати ефективність роботи органів фінансової служби, стимулювати модернізацію всіх сфер людського життя для збереження навколишнього середовища майбутнім поколінням.

**Аналіз дослідження цієї проблеми.** Нові схеми й підходи в реалізації екологічного оподаткування давно стали пріоритетним напрямом у наукових дослідженнях багатьох сучасних учених, серед яких – О. О. Веклич, С. В. Антоненко, О. П. Маслюківська, М. А. Хвесик, І. М. Сіякевич, Є. В. Хлобистов, А. О. Нікітішин та ін. Вивчення цієї тематики у світі відбувається останнім часом революційним способом, адже реалізація нових моделей екологічного оподаткування має першорядне значення для урядів багатьох країн, які обрали інноваційний шлях розвитку своїх економік. Для успішної реалізації політики екологізації економіки важливо проаналізувати сучасний стан екологічного оподаткування в європейських країнах і внести своєчасні корективи у вітчизняну практику розвитку цього напрямку.

**Мета й завдання статті.** Основна мета дослідження – визначення ролі екологічних податків в екологізації економіки країн європейського простору, виявлення основних причин неефективного застосування екологічних податків у багатьох країнах, у тому числі й в Україні, розкриття та вивчення основних факторів функціонування екологічних податків у країнах ринкової економіки. Основний фактор – це виявлення основних принципів реалізації екологічної частини фінансової політики, установлення значення екологічного оподаткування в стратегії комплексного розвитку економіки.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** У сучасному світі, економіка якого потребує якнайшвидшої екологізації, екологічне оподаткування впроваджується різними методами й механізмами урядами багатьох країн ринкової економіки. Флагманом у реалізації цих процесів виступають насамперед країни Європейського Союзу, Північної Америки, Східної Азії,

які за сумісництвом є основними полюсами глобального економічного зростання. Особливих успіхів у впровадженні й використанні важелів екологічного складника фіскальної політики досягли скандинавські країни. Вони стали зразком для наслідування в частині реалізації екологічної політики та нової філософії природоохоронного мислення для багатьох країн, які перебувають на початковій стадії екологізації економіки.

Існує безліч відмінностей зарубіжної класифікації екологічного оподаткування та вітчизняної. В Україні немає таких видів податків і платежів екологічного спрямування, як податок на продукцію, що містить екологічно шкідливі речовини, податок на упаковку. Також у нас відсутні податки й збори на авіаперевезення, збори на захист природного середовища. У табл. 1 указано основну частину податків і зборів, які функціонують у країнах Європи. Зважаючи на це, можна стверджувати про те, що в ЄС екологічне оподаткування має комплексний характер.

Таблиця 1

**Деякі податки й платежі екологічного характеру, які використовуються в країнах Європи**

Назва податкового платежу	Великобританія	Данія	Норвегія	Швеція	Франція	Німеччина	Польща	Нідерланди	Фінляндія
Податок за викиди вуглекислого газу		+	+		+				+
Податок за забруднення води		+							
Податок за відходи і їх утилізацію	+	+	+	+	+		+	+	+
Податок за викиди транспортних засобів			+	+		+			
Податок за використання енергії		+		+		+		+	+
Податок на продукцію, що включає екологічно шкідливі речовини		+	+	+	+	+	+		
Податки за експлуатацію автомобілів	+	+		+					
Збір на захист навколишнього середовища	+			+					

У табл. 2 вказано показники надходжень від екологічних податків деяких держав – членів Європейського Союзу. Зробивши аналіз статистичних показників, потрібно відзначити, що значна кількість доходів від таких податків надійшла у 2015 р. в Ірландії – 4,9 млрд євро, Румунії – 3,8 млрд євро, Угорщині – 2,9 млрд євро, Хорватії – 1,8 млрд євро, Словаччині – 1,3 млрд євро. Ці показники досить скромні, порівняно з високорозвиненими державами Західної Європи, але, зважаючи на економічні можливості вказаних країн і темпи екологізації їхніх економік, можна стверджувати про важливість екологічних податків у формуванні бюджетів країн. На цьому етапі економічного розвитку економіка цих держав відіграє важливу роль на Європейському ринку й далеко не останнє місце займає в цьому процесі розвинена система екологічного оподаткування.

Таблиця 2

**Сукупний розмір надходжень від екологічних податків у деяких країнах Європейського Союзу у 2008–2015 рр., млн євро**

Країна	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Нідерланди	22 233	21 672	22 310	22 224	21 186	21 558	22 256	22 946
Ірландія	4 314,15	3 844,95	4 092,48	4 203,95	4 158,95	4 429,42	4 637,54	4 900,92
Румунія	2 487,05	2 245,01	2 650,8	2 573,54	2 632,88	2 940,21	3 516,57	3 888,69
Угорщина	2 879,86	2 457,73	2 707,03	2 656,42	2 684,44	2 627,16	2 691,06	2 905,05
Хорватія	1 654,37	1 520,39	1 645,43	1 478,53	1 399,91	1 524,24	1 661,39	1 800,5
Словаччина	1 317,32	1 225,48	1 230,05	1 278,5	1 252	1 274,35	1 349,44	1 392,45
Люксембург	986,15	931,4	958,36	1 018,61	1 038,78	1 003,92	975,26	948,5

\* Складено на основі даних [1].



У європейській економіці екологічні податки є важливим блоком фіскальної політики держав й одним із комплексних чинників формування національних бюджетів. Визначаючи відсотковий складник екологічних податків у структурі валового внутрішнього продукту, потрібно акцентувати увагу на тому, що в країнах ЄС фіскальна політика стає більш раціональною й спостерігається позитивна динаміка зростання показників ВВП.

Екологічні податки можна розділити на чотири блоки: енергетичні, транспортні, податки на забруднення навколишнього середовища та податки на ресурси. Саме енергетичні податки складають понад 70 % від загального рівня екологічних податкових надходжень.

Використання енергії підлягає оподаткуванню й залежить від сектору економіки. Енергія, яка використовується в технологіях виробництва електроенергії підлягає оподаткуванню за найбільш низькими відсотковими ставками. Екологічне оподаткування електроенергії повинно стимулювати масштабний розвиток альтернативної енергетики.

Енергетичні податки введені в більшості країн ЄС, у яких вони стали невід'ємною частиною сукупних екологічних податків. З усіх країн Європи найвищу частку енергетичних податків зафіксовано в Данії (58 %) і Німеччині (51%).

Деякі країни ЄС увели податки на електроенергію, яка виробляється на атомних електростанціях, що має сприяти розв'язанню проблеми утилізації ядерних відходів. У більшості країн введено різні податкові пільги. Наприклад, у Великобританії використання електроенергії домогосподарствами не підлягає оподаткуванню, а в деяких країнах використовуються знижені ставки для домогосподарств із невисоким рівнем доходів. Державні структури укладають угоди з підприємствами щодо впровадження екологічних природоохоронних технологій в обмін на зниження податкових ставок. Потрібно відзначити, що електростанції входять у систему торгівлі квотами на викиди, що забезпечує знижений рівень податків на електроенергію, порівняно з податками на моторне масло. У країнах Європи збір на нафтопродукти введений ще в далекому 1977 р. У кінці ХХ ст. масово почали вводити податки й збори на нафту та нафтопродукти багато країн Європи.

Досить часто шкідливий вплив енергетики на навколишнє середовище нівелюється за рахунок податків на агентів забруднення або на забруднювальні речовини, що потрапляють в атмосферу під час виробництва електроенергії. Уведення податку на електроенергію – одна з базових складових частин реалізації податкової політики, яка забезпечує фіскальні надходження до бюджетів і стимулює процес екологізації економіки.

Таблиця 3

**Енергетичні податки як частина ВВП країн Північної Європи у 2008–2015 рр., %**

Країна	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015–2008
Данія	2,14	2,32	2,36	2,4	2,39	2,41	2,33	2,22	0,08
Латвія	1,57	2,03	2,02	1,93	1,93	1,91	2,1	2,08	0,51
Литва	1,52	1,91	1,76	1,59	1,55	1,54	1,59	1,67	0,15
Фінляндія	1,66	1,71	1,72	2	2,01	1,95	1,95	1,99	0,33
Швеція	2,04	2,14	2,09	1,94	1,95	1,9	1,75	1,74	-0,3
Великобританія	1,69	1,82	1,85	1,8	1,78	1,79	1,78	1,82	0,13
Ісландія	0,95	1,08	1,36	1,32	1,36	1,28	1,23	1,19	0,24
Норвегія	1,37	1,41	1,38	1,27	1,15	1,22	1,27	1,31	-0,06

\* Складено на основі даних [2].

Проаналізувавши динаміку надходжень від енергетичних податків, слід звернути увагу на те, що в період із 2008 по 2015 рр. у країнах Північної Європи спостерігаємо незначні коливання показників таких податків. Найвище збільшення надходжень характерне для Данії – 2,22 %, Латвії – 2,08 %, Фінляндії – 1,99 %, Великобританії – 1,82 %, при тому, що і показники інших країн перебувають на досить високому рівні. У державах цього регіону значну частину в структурі виробництва електроенергії займають альтернативні види енергії, а наявні технології дають змогу мінімізувати негативний вплив енергетики на навколишнє середовище.

Сучасне оподаткування сприяє розвитку ринку вітрової електроенергетики. Із 2016 р. кількість електроенергії, що виробляється у світі за допомогою вітрогенераторів, перевищила кількість електроенергії, яка виробляється атомними станціями. США розвиток ринку вітроенергетики забезпечують за рахунок Виробничого податкового кредиту (Production Tax Credit) [5, с. 5–8].

У США діючі податкові пільги на інвестування в сонячну енергетику, строк дії яких закінчувався в кінці 2016 р., продовжено до 2021 р. За прогнозами експертів, це дасть змогу додатково інвестувати в розвиток сонячної енергетики близько 125 млрд дол. нових інвестицій [3].

У країнах Європейського Союзу податки на забруднення навколишнього середовища характеризуються значно меншою сумою доходів, ніж доходи від енергетичних і транспортних податків. Вони складають разом із ресурсними податками лише 5 % від загальної кількості всіх екологічних податків.

Аналізуючи статистичні дані надходжень від екологічних податків на забруднення навколишнього середовища в країнах ЄС за 2015 р., можна акцентувати увагу на високих показниках, характерних для Франції – 2563 млн євро, в Іспанії – 732 млн євро, Італії – 582 млн євро. Меншою величиною надходжень характеризуються Ісландія – 22,82 млн євро, Португалія – 1,2 млн євро, у яких якість навколишнього середовища й стан екологічної безпеки перебувають на досить високому рівні (рис. 1).

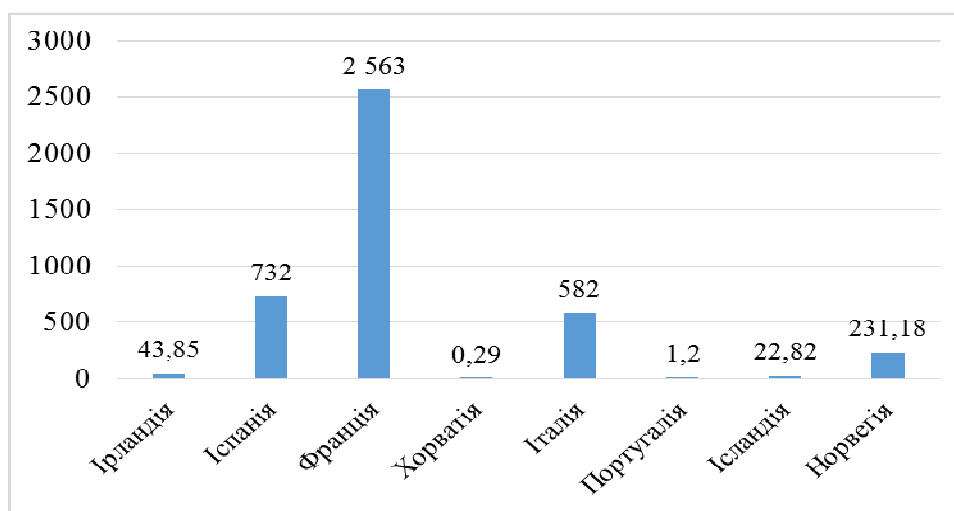


Рис. 1. Показники надходжень від екологічних податків на забруднення в деяких країнах Європейського Союзу у 2015 р., млн євро

\* Розраховано автором на основі даних [2].

Відповідно до Податкового кодексу України (Розділ XIII. Плата за землю. Стаття 17) земельні ділянки кладовищ, крематоріїв і колумбаріїв не підлягають оподаткуванню [4]. В Україні поховання в землі є найбільш поширеним способом поховання, який негативно впливає на навколишнє середовище. У розвинених європейських країнах усе частіше удаються до послуг колумбаріїв – сховищ урн із прахом після кремації. У нашій країні гостро стоїть демографічна проблема, що характеризується високими показниками смертності й постійним збільшенням земельних площ під кладовища. За таких умов буде доцільно вивчити можливість уведення в Україні екологічного податку на традиційні поховання.

На початку 1990-х багато країн в основу оподаткування автомобілів, заклали викиди вуглекислого газу. Уперше податок на CO<sub>2</sub> уведено у Фінляндії в 1990 р. Пізніше його ввели Данія, Німеччина, Швеція та Великобританія.

Заходи податкового регулювання в екологічному оподаткуванні призвели до істотних змін у викидах вуглекислого газу, який є найбільш поширеним з антропогенних парникових газів. У Фінляндії, Швеції, Норвегії, Німеччині після введення податків на енергію, паливо, транспорт і вуглець викиди CO<sub>2</sub> зменшилися на 7–14 % від показника за відсутності таких податків.

Максимальні викиди парникових газів пов'язані з такими промисловими процесами, які супроводжують виробництво кислот, цементу, виробництво й споживання CO<sub>2</sub>, вапна, соди, доломіту.

Екологічні податки на ресурси відіграють важливу роль у загальній структурі надходжень від податків і соціальних внесків у країнах ЄС, підтвердженням чого є наведений аналіз зміни показників

протягом 2008–2015 рр. Лідерами в частині надходжень від екологічних податків у відсотковому співвідношенні серед перерахованих країн є Хорватія – 1,84 %, Словенія – 0,23 %, Данія – 0,19 %, Естонія – 0,14 %, Франція – 0,03 %, при загальному показнику ЄС – 6,15 %. Стабільне зростання показників характерне для Хорватії – з 1,65 до 1,84 % і Словенії – з 0,17 до 0,23 %, а зниження показників – для Естонії з 0,22 до 0,14 %, Франції – з 0,04 до 0,03 %, Румунії – з 0,02 до 0,01 % та Фінляндії – з 0,03 до 0,02 % відповідно (табл.4).

Таблиця 4

**Частина екологічних податків на ресурси в загальній структурі надходжень від податків і соціальних внесків у деяких країнах Європейського Союзу у 2008–2015 рр., %**

Країна	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015–2008
Данія	0,19	0,19	0,17	0,17	0,19	0,19	0,17	0,19	0
Естонія	0,22	0,25	0,29	0,27	0,26	0,26	0,21	0,14	-0,08
Іспанія	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0
Франція	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	-0,01
Хорватія	1,65	1,61	1,73	1,8	1,78	1,77	1,82	1,84	0,19
Румунія	0,02	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	-0,01
Словенія	0,17	0,16	0,17	0,18	0,19	0,22	0,21	0,23	0,06
Фінляндія	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02	-0,01

\* Складено на основі даних [2].

Європейські країни ввели податки на транспортні засоби залежно від їхніх технічних характеристик, обсягів і складу забруднювальних речовин. Фінляндія вперше ввела транспортні податки на легкові та вантажні автомобілі. У Фінляндії почав діяти податок на реєстрацію транспортних засобів та загальний транспортний податок із кінця 1950-х років. Адміністрування податків стало важливою частиною екологізації транспортних податків у країнах-членах ЄС із початку 1990-х років.

Автотранспортні засоби з великим об'ємом двигуна першими потрапили під дію податку на викиди автомобілем парникових газів. Європейський Союз лобіює введення такого податку для трансформації автомобілебудування в бік масового випуску екологічно чистих й економних двигунів. Результатом такої політики є формування ринку електромобілів і автомобілів – гібридів, при придбанні яких громадяни отримують солідну матеріальну компенсацію від держави. У табл. 5 проведено аналіз надходжень від транспортних податків у тих країнах ЄС, де автотранспорт є життєвою філософією й потужним забруднювачем навколишнього середовища. У всіх досліджених країнах спостерігаємо системне зростання надходжень від таких податків, особливо у Великобританії, Швеції та Німеччині.

Таблиця 5

**Показники надходжень від транспортних податків у країнах-лідерах Європейського Союзу з виробництва автомобілів у 2008–2015 рр., млн євро**

Країна	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Європейський Союз (у цілому)	66 033,1	60 000,3	62 408,9	64 734,4	65 909,8	66 036,6	68 180,9	71 269,3
Німеччина	8 840	8 200	8 487	9 381	9 397	9 445	9 490	9 833
Франція	5 808	5 512	5 414	5 754	5 983	5 859	5 894	5 869
Італія	9 101	8 829	8 961	9 481	10 008	9 762	9 797	9 717
Швеція	1 668,8	1 542,3	1 719,6	1 741,0	1 792,5	1 907,4	1 846,9	2 004,92
Великобританія	9 776,7	9 033,2	10 336,4	11 022,3	12 410,1	12 346,0	13 383,9	14 849

\* Складено на основі даних [2].

У багатьох країнах широко адмініструються різні екологічні податки, у тому числі податки на автошини, акумуляторні батареї, пестициди, поліетиленові пакети, озоноруйнівні речовини, фарби, що містять розчинники й т. ін.

В Ірландії використовують податки як фінансовий інструмент розв'язання екологічних проблем. У цій країні після введення податків на поліетиленові пакети їх споживання зменшилося з 328 штук на душу населення до 14, що свідчить про велику ефективність такого податку. У перспективі, Великобританія, Іспанія, Німеччина культивуватимуть і масово використовуватимуть личинки воскової молі, які можуть швидко перетравлювати поліетилен. Підприємствам, які спеціалізуються на біотехнологіях для екологічних потреб, держави готові надати серйозні податкові пільги.

Державні важелі забезпечення екологізації економіки, що включають екологічні податки на товари, можуть впливати двома шляхами:

– уряд регулює маркетингову складову просування «екологічно чистих» товарів, на які встановлюються невисокі податки, що зменшує їх собівартість і збільшує доступність для споживача;

– уряд стимулює виробників «екологічно чистих» товарів через зменшення на них податкового тиску.

Уряд може регулювати споживання, установлюючи рівень екологічного податку на товар, змінюючи співвідношення ціни на «екологічно чистий» й «екологічно брудний» товар.

При цьому для державних інституцій України важливо враховувати міжнародний досвід реалізації політики регулювання сталого економічного розвитку (рис. 2).

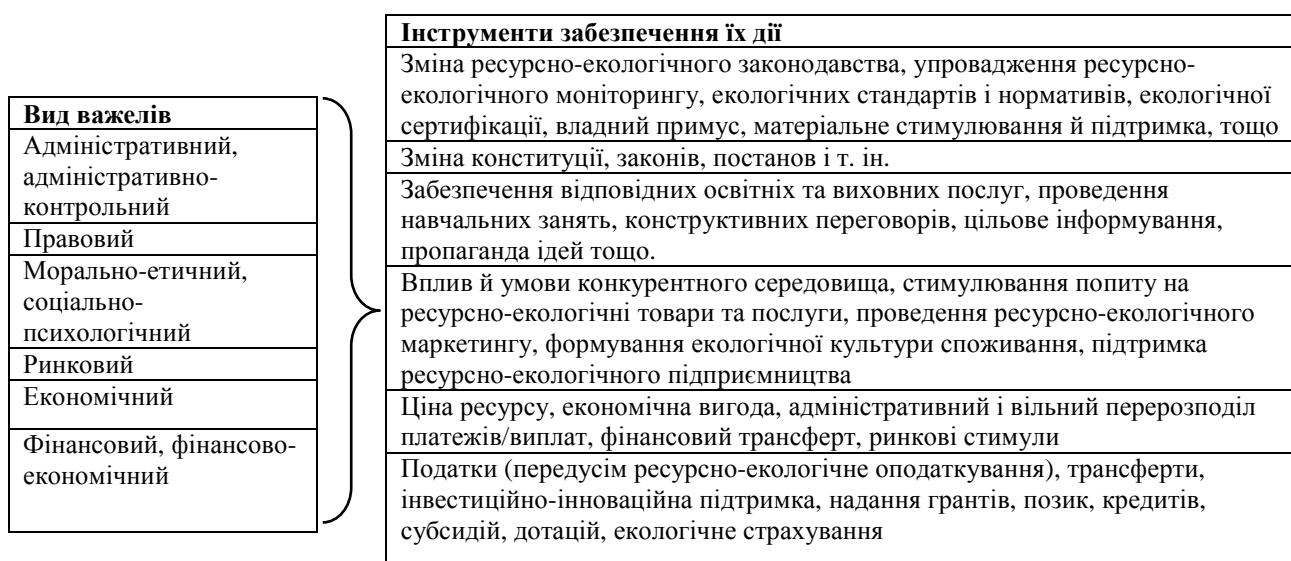


Рис. 2. Державні важелі та інструменти забезпечення сталого економічного розвитку (міжнародна практика)

Використання екологічного податку свідчить про його фіскальне й екологічне спрямування, що збільшить податкові надходження до бюджету за умови ефективності податкового контролю та зменшить антропогенний вплив на природні екосистеми.

**Висновки й перспективи подальших досліджень.** Екологічна складова частина в структурі оподаткування зобов'язана створити такий податковий механізм, щоб удалося знайти розв'язання екологічних проблем. В Україні потрібно збільшити масштаб дії екологічних податків, коли вони впливають не лише на процес формування бюджету, а й стають важливим чинником у реалізації природоохоронних програм. Важливо приділити особливу увагу питанню подальшого підвищення екологічної ефективності використання таких фінансових інструментів, що дасть можливість суттєво зменшити негативний вплив на біосферу, а також збільшити обсяг екологічних інвестицій. Через недоліки в законодавстві екологічні податки в низці випадків чинять негативний вплив на економіку – скорочується обсяг виробництва й продажів, що належать до матеріало- та енергоємких галузей, що призводить до зниження загального рівня зайнятості. Важливою складовою частиною політики сталого розвитку є пошук таких інструментів охорони природних екосистем, яке б дало змогу домогтися балансу між вимогами екологічної та економічної ефективності.

Проблеми екологічного оподаткування частково залежать від якості адміністрування, що включає визначення рівня забруднення, гнучкості податкових ставок і їх здатності швидко реагувати

на зміни екологічної й економічної схем. Екологічний податок повинен визначати рівень шкідливого впливу на навколишнє середовище: розмір податку має зростати в міру збільшення навантаження на навколишнє середовище і зменшуватися, якщо платник податків дотримується екологічного законодавства.

Податки екологічного характеру стають ефективними при спрощенні схем вилучення податку, тобто при швидкому підрахунку податкової бази, розрахунку податку до сплати й контролю за платежами з боку фіскальної служби. Великою проблемою є небезпека ухилення від сплати податку його платниками. Частота ухилення залежатиме від граничних ставок податку, ризику виявлення порушень законодавства, розмірів податків. Зрозуміло, що платники податків стають законослухняними при відносно низьких граничних ставках і невідворотності покарання за допущені порушення.

У деяких країнах, зокрема Данії та Німеччині, використання механізмів екологічного оподаткування позитивно впливає на процес регулювання природокористування і, крім екологічного ефекту, стимулює впровадження інновацій, пошук нових відновлюваних джерел енергії.

#### *Джерела та література*

1. Eurostat. Environmental tax revenues. URL: [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=env\\_ac\\_tax&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=env_ac_tax&lang=en)
2. Eurostat. Environmental tax revenues. URL: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
3. Нікітішин А. О. Сучасний стан та тенденції розвитку екологічного оподаткування. *Світ фінансів*. 2016. № 4. С. 156–167.
4. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змін. і доп.). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>.
5. Roberton C. 2016. Environmental Taxation. NBER Working paper. № 22303. P. 5-8. URL: <http://www.nber.org/papers/w22303.pdf>.

#### *References*

1. Eurostat. URL: [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=env\\_ac\\_tax&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=env_ac_tax&lang=en)
2. Eurostat. URL: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
3. Nikitishyn A. O. Suchasnyi stan ta tendentsii rozvytku ekolohichnoho opodatkuвання. *Svit finansiv*. 2016. № 4. S. 156–167.
4. Podatkovyy kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 02.12.2010 № 2755-VI (zi zmin. i dopov.). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>.
5. Roberton C. 2016. Environmental Taxation. NBER Working paper. № 22303. P. 5–8. URL: <http://www.nber.org/papers/w22303.pdf>.

**Виктор Полищук. Регулирование механизмов экологизации экономики посредством реализации экологического налогообложения.** Основной задачей статьи является определение роли экологических налогов в структуре формирования ВВП и значение экологического налогообложения для реализации фискальной политики. Для этого использованы комплексные подходы и методики, в том числе сравнительный анализ. Предлагается изучать и, по возможности, внедрять опыт стран Европейского Союза в отношении формирования современной и эффективной модели экологического налогообложения.

Проведен комплексный анализ показателей, характеризующих динамику поступлений от экологических налогов в странах Европейского Союза в 2008–2015 гг. Определены наиболее широкие аспекты реализации экологического налогообложения в странах Европы. Ведь экологические налоги являются неотъемлемой частью программ по реализации фискальной политики, которая должна убедить общество в необходимости скорейшей экологизации экономики. В статье реализуется комплексный анализ структурирования экологических налогов на загрязнение окружающей среды и использование природных ресурсов, использован системный подход, определяющий влияние энергетических и транспортных налогов на развитие в долгосрочной перспективе альтернативной энергетики и производства экологических и энергосберегающих транспортных средств.

Проблемы экологического налогообложения частично зависят от качества администрирования, включая определение уровня загрязнения, гибкости налоговых ставок и их способности быстро реагировать на изменения экологической и экономической схем. Экологический налог обязан определять уровень вредного воздействия на окружающую среду. Поступления от экологических налогов могут использоваться в различных целях, но прежде всего – для компенсации потерь бюджета вследствие сокращения ставок других налогов. Это направление является одним из наиболее актуальных путей использования налоговых поступлений. Оно должно использоваться при проведении экологической налоговой реформы.

Ключевым моментом для устойчивого развития европейских государств является реализация инновационной эколого-экономической политики и экотрудовой налоговой реформы, направленных на сохранение окружающей среды.

**Ключевые слова:** экологические налоги; фискальная политика; транспортные налоги; налоги на загрязнение; показатели ВВП; рациональное природопользование; безотходное производство; экологизация экономики.

**Viktor Polischuk. Eco Taxation as Instrument of Eco Economy Regulation.** The main target of this article is to determine the role of eco tax in the structure of GDP formation, and the importance of eco taxation for fiscal policy realization. Comparative analysis and other approaches were used for this. The author offers to consider the positive experience of EU countries in formation of efficient eco taxation model.

The article analyses data characterizing eco tax incomes of EU countries in 2008–2015. The most important aspects of eco taxation realization in EU countries are analyzed, since eco taxes are part of fiscal policy programs aimed to convince society in urgent necessity to make the economy eco-oriented.

The article offers complex analysis of environmental pollution and resources taxes structuring. System approach determines the influence of energy and transport taxes on long-term development of eco energy and eco vehicles.

Eco taxation partially depends on proper administration which includes determination of contamination level, tax fees, and their ability to react quickly on ecological and economic changes.

Eco tax must correspond to the level of environmental impact. Eco tax incomes are used with different purposes, but compensation of tax incentives are their primary function. Compensation of tax incentives is used to conduct eco tax reform.

The key element of stable development of European countries is realization of innovative ecological policy, economic policy, and eco labor tax reform, all directed on environmental protection.

**Key words:** eco taxes, fiscal policy, transportation tax, pollution taxes, GDP data, rational resource usage, no-waste production, ecologization of economy.

Стаття надійшла до редакції 29.11.2017 р.

УДК 338.24

**Наталія Матвійчук,**

доцент кафедри аналітичної економіки та

та природокористування, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

E-mail: matviychuk.natalya@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-118-125>

## **Загрози енергетичній безпеці України**

Проаналізовано наявні підходи до класифікації загроз енергетичній безпеці держави. На основі оцінки індикаторів енергетичної безпеки України виділено основні загрози національній безпеці держави в енергетичній сфері. Установлено, що однією з вагомих загроз енергетичній безпеці України є значний рівень залежності від імпорту енергоносіїв, що несе ризики економічного та політичного впливу інших держав, залежність від світової кон'юнктури ринку. Виявлено тенденцію до поступової нейтралізації загроз енергетичній безпеці за допомогою зменшення імпорту природного газу й диверсифікації поставок. Обґрунтовано, що постійний моніторинг загроз енергетичній безпеці є необхідним для захисту національних інтересів України, основою формування цілей та завдань енергетичної політики, вибору форм і методів забезпечення енергетичної безпеки.

**Ключові слова:** енергетична безпека, загрози енергетичній безпеці, індикатори енергетичної безпеки, енергоемність ВВП, енергоефективність.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** На сьогодні одним з основних завдань національної економічної політики є створення ефективної системи забезпечення енергетичної безпеки, від рівня якої залежить досягнення країною енергетичної незалежності та створення потужної економіки.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Класифікацію загроз енергетичній безпеці України та їх оцінку знайшли відображення в працях відомих вітчизняних науковців В. Баранніка, В. Дзядикевича, М. Земляного, М. Ковалка, О. Суходолі, І. Сотник, А. Шидловського, І. Манжула. Проте комплексна оцінка енергетичної безпеки України демонструє її нестабільність і значну залежність від постійно змінюваних внутрішніх і зовнішніх чинників. Зазначене вище зумовлює необхідність проведення подальшого аналізу основних загроз енергетичній безпеці та їх постійного моніторингу задля вироблення ефективних управлінських рішень, спрямованих на передбачення й недопущення нових ризиків та нейтралізацію вже наявних.

**Мета й завдання статті. Мета дослідження** – вивчення підходів до класифікації загроз енергетичній безпеці держави та аналіз основних загроз енергетичній безпеці України в сучасних умовах господарювання.

**Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Відповідно до Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України енергетичну безпеку визначаємо як «стан економіки, що сприяє ефективному використанню енергетичних ресурсів країни, наявності на енергетичному ринку достатньої кількості виробників і постачальників енергії, а також доступності, диференційованості та екологічності енергетичних ресурсів».

Як і інші сфери національної безпеки, енергетична сфера відчуває невпинну дію загроз. Трагування самого терміна «загрози» тісно взаємопов'язане з трагуванням дефініцій «ризик», «безпека», «небезпека». Загальноприйняте визначення цих понять таке: безпека – це відсутність загроз існуванню об'єкта, а загрози – це наявність небезпеки. У зарубіжних публікаціях терміни «загрози», «ризик» й «небезпеки» ототожнюють [1, с. 62–66]. У вітчизняній науковій літературі триває дискусія щодо розмежування цих понять, хоча на практиці вони теж нерідко ототожнюються.

Аналіз наукової літератури свідчить, що наявність масштабної кількості загроз в енергетичній сфері робить неможливою розробку дефініції «загрози енергетичній безпеці». І. Плачков, С. Плачкова загрозами енергетичній безпеці називають події короткочасного або довготривалого характеру, які можуть дестабілізувати роботу енергокомплексу, обмежити або порушити енергозабезпечення, призвести до аварій та інших негативних наслідків для енергетики, економіки й суспільства [2].

Найчастіше науковці поділяють загрози енергетичній безпеці на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх загроз в Україні відносять нестачу викопних джерел палива, соціальну напругу, викликану підвищенням цін на енергоносії, недосконалість нормативно-правового забезпечення й розвитку галузей енергетичного комплексу; до зовнішніх – відсутність продуманої диверсифікації серед постачальників енергоресурсів, політичну нестабільність та військові конфлікти в зонах зосередження енергоресурсів, несприятливу кон'юнктуру світового ринку енергоносіїв тощо [3, с. 153; 4].

Однак на сьогодні вважається, що класифікація загроз за сферами їх виникнення більш доцільною, виходячи з того, що в умовах глобалізації поступово стираються межі поділу безпеки на внутрішню та зовнішню. Так, І. Плачков, С. Плачкова поділяють загрози енергетичній безпеці на такі групи: 1) економічні: дефіцит інвестицій, потрібних для розвитку, модернізації й технічного забезпечення енергокомплексу; неефективне використання паливних ресурсів та надмірно високі ціни на них; 2) соціально-політичні загрози: нестабільність у суспільстві, негативні соціально-політичні події, приватні інтереси власників в енергетиці, що суперечать загальній меті функціонування сектору, нездорова конкуренція, криміналізація енергетичного бізнесу; 3) зовнішньополітичні та зовнішньоекономічні загрози: залежність від імпорту паливних ресурсів, дискримінаційні заходи з боку зарубіжних країн, критична залежність експорту й імпорту від умов транспортування через території інших країн; 4) техногенні загрози: великий ступінь зношеності основних виробничих фондів, нераціональне розміщення енергетичних об'єктів із ризиком для населення та ризиком забруднення довкілля; 5) природні загрози: стихійні лиха, природні аномальні явища; 6) недосконалість управління, що пов'язана в основному з недосконалістю правової й законодавчої бази, слабкістю державного регулювання та контролю у сфері енергопостачання й енергозбереження [2].

І. Мазур класифікує загрози енергетичній безпеці за стадіями їх виникнення (забезпечення, споживання, постачання та використання паливно-енергетичних ресурсів, державне регулювання) [5, с. 311].

Колектив зарубіжних дослідників поділяє загрози енергетичній безпеці за причинами виникнення: 1) загрози, спричинені діяльністю людини; 2) ті, що пов'язані з недоліками технологій; 3) загрози, пов'язані з природою енергетичних ресурсів; 4) ті, котрі пов'язані з факторами навколишнього середовища [6, с. 15]. Дж. Уотсон також розподіляє загрози енергетичній безпеці на чотири основні категорії: 1) виснаження викопних видів палива; 2) недостатність інвестицій в інфраструктуру; 3) відмова технологій та інфраструктури; 4) умисні порушення в енергетичному секторі [7, с. 7].

На думку І. Манжула, загрози енергетичній безпеці державі варто класифікувати за *факторами виникнення*: об'єктивні (незначні поклади енергоресурсів), суб'єктивні (політична акція недружніх держав); *об'єктом виникнення* (щодо певного виду енергоресурсів: вугілля, нафти, природного газу, гідроенергетики, атомної енергетики, альтернативних джерел енергії); *напрямами виникнення* (політичні, економічні, соціальні, екологічні тощо); *джерелами походження* (природного, техногенного, антропогенного характеру); *тривалістю дії* (разові, коротко-, середньострокові, тривалі); *масштабами збитків та ступенем небезпеки* (незначні, значні, катастрофічні; *характером впливу на енергетичний сектор*:

загрози прямого впливу, загрози опосередкованого впливу; *за можливістю прогнозування*: передбачувані й непередбачувані; *можливістю запобігання*: керовані (існує можливість вирішення політичним чи адміністративним способом), некеровані (природні катаклізми) [8, с. 71].

У ст. 7 Закону України «Про основи національної безпеки» та в Стратегії національної безпеки України від 2015 р. загрозами в енергетичній сфері визначено неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) та недостатні темпи диверсифікації джерел їх постачання, спотворення ринкових механізмів в енергетичному секторі, криміналізація й корумпованість енергетичної сфери, недієва політика енергоефективності та енергозабезпечення [9; 10].

Усі загрози енергетичній безпеці держави потребують кількісної оцінки. Для цього існує система індикаторів енергетичної безпеки України, що обчислюються відповідно до Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджених Міністерством економічного розвитку і торгівлі України [11]. У рекомендаціях указано, що індикатори повинні розраховуватися двічі на рік, однак Міністерство економічного розвитку і торгівлі України таких розрахунків не здійснює взагалі. Крім того, Державною службою статистики інформація щодо стану енергетики в Україні оновлюється з великим запізненням для громадськості й державних органів, що дуже сповільнює процес оцінки можливих загроз та своєчасне реагування на них.

Аналіз індикаторів енергетичної безпеки (табл. 1) дає змогу виявити основні загрози національній безпеці держави в енергетичній сфері (див. рис. 1).

Таблиця 1

**Основні показники рівня енергетичної безпеки України у 2014–2016 рр. \*\***

Період	Частка власних джерел у балансі ПЕР держави, %	Рівень імпоротної залежності за домінуючим ресурсом у ЗППЕ, %	Частка відновлювальних джерел у ЗППЕ, %	Частка втрат при транспортуванні та розподіленні енергії, %	Відношення інвестицій у підприємства ПЕК до ВВП, %	Частка імпорту ПЕР з однієї країни в загальному обсязі його імпорту, %*	Знос основних виробничих фондів ПЕК, %
	40	60	2	2	0,50	60	70
	Небезпечне значення показника						
	50	55	3	1,8	1,0	50	60
	Незадовільне значення показника						
	60	50	3,50	1,6	1,5	40	50
	Задовільне значення показника						
	70	40	4	1,4	2,0	30	45
	Оптимальне значення показника						
	80-100	30	6	1,1	2,5-3,5	25	до 40
2014	67,41	47,05	2,65	3,17	1,42	44,6	61,4
2015	64,95	51,00	3,55	3,66	1,02	34,1	82,6
2016	68,20	34,41	3,95	3,70	1,3	33,0	62,1

\* Показник відображає частку імпорту ПЕР із Російської Федерації, як домінуючої країни.

\*\* Розраховано за даними [12; 13; 14; 15; 16].

Перша з них – недостатня забезпеченість викопними ресурсами, що демонструє індикатор частки власних джерел у балансі ПЕР держави (68,2 % у 2016 р. Можливості нарощування обсягів видобутку нафти обмежені через те, що основні родовища в Україні вичерпуються, а потенційні родовища не освоюються через відсутність інвестицій. Загалом, за останні 10 років видобуток української нафти знизився на 45 %.



Податкову політику, яка проводилася в Україні у 2014–2015 рр. стосовно видобутку нафти й природного газу, спрямовано переважно на підвищення рентних ставок із метою наповнення дохідної частини державного бюджету. Проте їх надвисокий рівень, замість отримання прибутків, призвів до суттєвого вповільнення темпів видобутку нафти й, насамперед, природного газу.

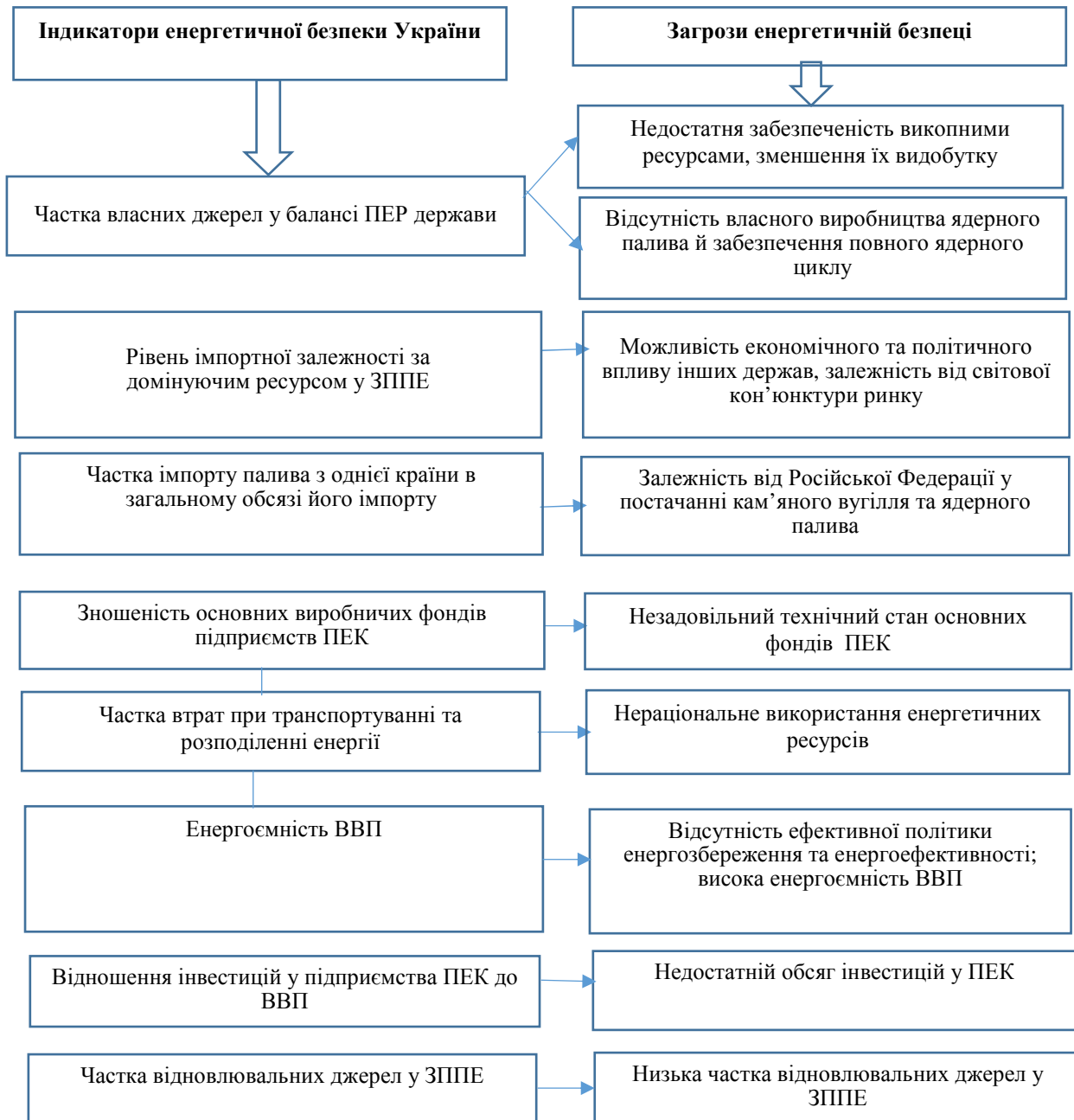


Рис. 1. Індикатори та загрози енергетичній безпеці України

Другим важливим індикатором енергетичної безпеки є рівень імпоротної залежності за домінуючим ресурсом (природним газом) у загальному первинному постачанні енергії (ЗППЕ). Тривалий період природний газ в Україну постачали з Російської Федерації (РФ) на умовах, які унеможлилювали будь-яку диверсифікацію постачань. Підписаний у 2009 р. газовий контракт між «Нафтогазом» України й «Газпромом» РФ створив суттєві ризики для країни, зокрема в частині обов'язкових обсягів купівлі газу, базової ціни, умов оплати, та створив додаткові можливості для тиску з боку Росії. Високі ціни на імпортований природний газ, анексія Криму, торговельні й газові війни з РФ, а головне – військова агресія останньої, змусили Україну з 25 листопада 2015 р. відмовитися від

закупівель російського природного газу [17, с. 14]. Із того часу Україна імпортує газ зі Словаччини, Польщі та Угорщини. У 2016 р. Україна власним газом забезпечила себе на 65,6 %, що свідчить про значне зменшення залежності України від імпорту природного газу.

За показником частки імпорту ПЕР з однієї країни в загальному обсязі його імпорту потрібно відзначити, що Україна традиційно мала значні обсяги торговельних операцій із РФ. Імпорт ПЕР із РФ у більшості випадків значно перевищував сумарний імпорт енергоносіїв з інших країн. При цьому найбільшу частку РФ в енергетичному імпорті спостерігали у 2009 р. (86,0 %). У 2011–2013 рр. частка імпорту енергоносіїв із РФ склала 68–69 %, а після часткової диверсифікації джерел постачання енергоносіїв у 2014 р. знизилася на 23,5 %. Станом на початок 2017 р. частка імпорту енергоносіїв із РФ склала третину від загального їх імпорту, що згідно з Методичними рекомендаціями до розрахунку рівня економічної безпеки є задовільним значенням.

Серйозною загрозою для енергетичної безпеки України є суттєве зростання імпорту кам'яного вугілля з РФ у зв'язку з частковою втратою територій Донецького вугільного басейну, де містяться найбільші поклади антрацитового вугілля. На території, що контролюється українською владою, залишилося лише 45–48 % потужностей із видобутку вугілля. У 2016 р. Україна імпортувала з РФ близько 62 % усього купленого вугілля [17, с. 60]. Вагомою проблемою у свій час були поставки антрацитного вугілля з територій самопроголошених республік ДНР та ЛНР, яке традиційно експортувалось Україною до воєнних дій.

Вітчизняні АЕС довгий час перебували в майже 100 %-й залежності від закупівель ядерного палива в державній російській компанії «Росатом». Для послаблення цієї залежності в кінці 2014 р. Україна підписала контракт із компанією «Westinghouse Electric Company» на поставку ядерного палива, що поклало початок диверсифікації джерел постачання ядерного палива. На сьогодні компанія постачає 40 % від загального імпорту ядерного палива.

Отже, однією з вагомих загроз енергетичній безпеці України є значний рівень залежності від імпорту енергоносіїв (природного газу, нафти, кам'яного вугілля, ядерного палива), що несе ризики економічного та політичного впливу інших держав, залежність від світової кон'юнктури ринку. Однак упродовж останніх років простежуємо поступову нейтралізацію загроз енергетичній безпеці через зменшення імпорту природного газу, диверсифікації поставок, що дає підставу говорити про значний прогрес у питанні забезпечення енергетичної безпеки України.

На рівень енергетичної безпеки України негативно впливають знос основних виробничих фондів підприємств ПЕК, який у 2016 р. досяг небезпечної позначки (62,1 %), та зменшення обсягу освоєних капітальних інвестицій у підприємства ПЕК (1,3 % від ВВП) (табл. 1).

Суттєвою загрозою енергетичній безпеці України залишається високий рівень енергоємності ВВП, що вищий, ніж у більшості європейських країн, у 2,5–3 рази (рівень енергоємності ВВП за паритетом купівельної спроможності: Німеччина – 0,09; Угорщина – 0,10; Польща – 0,11; Чехія – 0,14; Україна – 0,31) [17, с. 111; 18, с. 73]. Серед головних причин такого стану – зношеність матеріально-технічної бази підприємств, відсталий рівень комп'ютеризації та автоматизації процесу виробництва, недостатнє використання енергоефективних технологій і відновлюваних джерел енергії, переважає в економіці галузей первинної переробки тощо.

За даними аналітичного центру імені Разумкова, Україна займає одну з провідних позицій у світі за рівнем газоемності економіки [19, с. 15]. Рівень витрат ВВП на газ в Україні в 9,1 раза більший, ніж у Польщі, й у 17,8 раза – порівняно з Китаєм. Це не лише загроза енергетичній безпеці, а й державі в цілому.

На особливу увагу заслуговує показник утрат під час транспортування та розподілення енергії, який щорічно зростає і на сьогодні перебуває в критичному стані (3,7 %), що вкрай негативно впливає на рівень енергетичної безпеки України, адже свідчить про неефективність функціонування вітчизняної енергетичної системи. Утрати під час транспортування та розподілення енергії також збільшують тарифи для кінцевих споживачів.

Частка відновлювальних джерел у ЗППЕ вкрай низька (3,95 %) і свідчить про недостатню увагу до альтернативної енергетики. Крім того, у результаті анексії Криму та частини територій Донецької й Луганської областей Україна втратила частину енергогенеруючих потужностей, у тому числі на основі відновлюваних джерел енергії.

Вагомими загрозами енергетичній безпеці України на сьогодні також є відсутність дієвих структурних реформ у сфері енергетики, якісної й ефективної системи управління енергетичною сферою; відсутність ефективного контролю над діяльністю природних монополій; високий рівень негативного впливу об'єктів енергетики на навколишнє середовище; неефективна система субсидій на житлово-комунальні послуги, що не стимулює населення проводити енергозберігальні й енергоефективні заходи; висока ціна на енергоресурси та низький рівень доходів населення, що зумовлюють високу чутливість до зростання тарифів на житлово-комунальні послуги й виникнення значної фінансової заборгованості за електроенергію, теплопостачання тощо.

**Висновки й перспективи подальшого дослідження.** Періодичний аналіз індикаторів енергетичної безпеки, а також виявлення на його основі основних загроз її стану потрібні для захисту національних інтересів України, є основою формування цілей і завдань енергетичної політики, вибору форм та методів забезпечення енергетичної безпеки. Перспективи подальших наукових розробок у цьому напрямі варто зосередити на вдосконаленні методики оцінки енергетичної безпеки України.

#### Джерела та література

1. Brauch H. G. Concepts of Security Threats, Challenges, Vulnerabilities and Risks. URL: [https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-642-17776-7\\_2](https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-642-17776-7_2).
2. Плачков І. В., Плачкова С. Г. Енергетика: історія, сучасність і майбутнє. URL: <http://energetika.in.ua/ua/books/book-5/part-4/section-1>
3. Охріменко О. О., Бігун У. В. Економічна безпека України крізь призму енергетичної стратегії. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2015. № 12. С. 150–158
4. Владечек Т. В., Вишневська О. М. Теоретичні аспекти і складові енергетичної безпеки держави. URL: <http://int-konf.org/konf112014/>
5. Мазур І. М. Дефініція поняття «енергетична безпека»: денотативний підхід. *Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького*. 2013. Вип. 8. С. 302–314.
6. Barrett M. Energy Security in a Multi-polar World. URL: [https://www.exeter.ac.uk/energysecurity/documents/Energy\\_Security\\_in\\_a\\_Multipolar\\_World\\_Discussion\\_Paper.pdf](https://www.exeter.ac.uk/energysecurity/documents/Energy_Security_in_a_Multipolar_World_Discussion_Paper.pdf)
7. Watson J. UK Gas security: threats and mitigation strategies. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.360.137&rep=rep1&type=pdf>
8. Манжук І. В. Загрози енергетичній безпеці України. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. № 4. Т. 1. С. 68–72.
9. Закон України «Про основи національної безпеки» від 19.06.2003 № 964–IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/964-15>
10. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України «Про Стратегію національної безпеки України» від 26.05.2015 № 287/2015. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>
11. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» № 1277 від 29.10.2013 URL: [http://cct.com.ua/2013/29.10.2013\\_1277.htm](http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm)
12. Статистичний бюлетень «Основні засоби України». URL: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publosn\\_zas\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publosn_zas_u.htm)
13. Енергетичний баланс України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/energ/en\\_bal/arh\\_2012.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/energ/en_bal/arh_2012.htm)
14. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. URL: [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/e\\_iovt/arh\\_iovt2017.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/e_iovt/arh_iovt2017.htm)
15. Статистичний бюлетень «Капітальні інвестиції в Україні». URL: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv\\_u/06/Arch\\_ki\\_bl.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/06/Arch_ki_bl.htm)
16. Статистичний бюлетень «Валовий внутрішній продукт України». URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2003/vvp/vvp\\_kv/vvp\\_kv\\_u/arh\\_vvp\\_kv.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2003/vvp/vvp_kv/vvp_kv_u/arh_vvp_kv.html)
17. Енергетична галузь України: підсумки 2016 року. Київ : Центр Разумкова, Вид-во «Заповіт». 2017. 164 с.
18. Брожко О. О., Сокотенюк С. М. Економічна безпека критичних інфраструктур України: сучасний стан та напрями покращення. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 4. С. 71–75.
19. Розвиток газового сектору України в контексті євроінтеграції. *Центр ім. Разумкова*. Київ, 2014. 42 с.

#### References

1. Brauch, H. G. Concepts of Security Threats, Challenges, Vulnerabilities and Risks. Retrieved from: [https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-642-17776-7\\_2](https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-642-17776-7_2).
2. Plachkov, I. V. & Plachkova, S. H. Enerhetyka: istoriia, suchasnist i maibutnie [Power engineering: history, present and future]. Retrieved from: <http://energetika.in.ua/ua/books/book-5/part-4/section-1> [in Ukrainian].
3. Okhrimenko, O. O. & Bihun, U. V. (2015). Ekonomichna bezpeka Ukrainy kriz pryзму enerhetychnoi stratehii [Economic security of Ukraine through the prism of the energy strategy]. *Ekonomichnyi visnyk NTUU «KPI» – Economic Bulletin of NTUU «KPI»*, 12, 150–158 [in Ukrainian].

4. Vlodechek, T. B. & Vyshnevska, O. M. Teoretychni aspekty i skladovi enerhetychnoi bezpeky derzhavy state [Theoretical aspects and components of energy security of the]. URL: <http://int-konf.org/konf112014/> [in Ukrainian].
5. Mazur, I. M. (2013). Definiitsia poniattia «enerhetychna bezpeka»: denotatyvnyi pidkhid [Definition of the concept of «energy security»: a denotative approach]. *Naukovo-informatsiinyi visnyk Ivano-Frankivskoho universytetu prava imeni Korolia Danyla Halytskoho – Scientific and Information Bulletin of the King Danylo Halytsky Ivan Franko University of Law*, 8, 302–314 [in Ukrainian].
6. Barrett, M. et al. Energy Security in a Multi-polar World. Retrieved from: [https://www.exeter.ac.uk/energysecurity/documents/Energy\\_Security\\_in\\_a\\_Multipolar\\_World\\_Discussion\\_Paper.pdf](https://www.exeter.ac.uk/energysecurity/documents/Energy_Security_in_a_Multipolar_World_Discussion_Paper.pdf)
7. Watson, J. UK Gas security: threats and mitigation strategies. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.360.137&rep=rep1&type=pdf>
8. Manzhul, I. V. (2015). Zahrozy enerhetychnii bezpetsi Ukrainy [Threats to Ukraine's energy security]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu – Scientific Bulletin of Kherson State University*, 4, 68–72 [in Ukrainian].
9. Zakon Ukrainy (2017, June). Pro osnovy natsionalnoi bezpeky [The Law of Ukraine «On approval of the basics of national security»]. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/964-15> [in Ukrainian].
10. Ukaz Prezydenta Ukrainy (2015, May). Pro rishennia Rady natsionalnoi bezpeky i oborony Ukrainy «Pro Stratehiu natsionalnoi bezpeky Ukrainy» [Decree of the President of Ukraine «On approval of the decision of the National Security and Defense Council of Ukraine «On approval of the Strategy of national security of Ukraine»]. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/287/2015> [in Ukrainian].
11. Nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy (2013, October). Pro zatverdzhennia Metodichnykh rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine «On Approval of Methodological recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine»]. URL: [http://cct.com.ua/2013/29.10.2013\\_1277.htm](http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm) [in Ukrainian].
12. Statystychnyi biuletyn «Osnovni zasoby Ukrainy» [The Statistical Bulletin «Ukrainian Fixed Assets»]. Retrieved from: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publosn\\_zas\\_u.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publosn_zas_u.htm) [in Ukrainian].
13. Enerhetychnyi balans Ukrainy [Energy balance of Ukraine]. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/energ/en\\_bal/arh\\_2012.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/energ/en_bal/arh_2012.htm) [in Ukrainian].
14. Eksport-import okremykh vydiv tovariv za krainamy svitu [Export-import of certain types of goods by countries]. URL: [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/e\\_iovt/arh\\_iovt2017.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/e_iovt/arh_iovt2017.htm) [in Ukrainian].
15. Statystychnyi biuletyn «Kapitalni investytsii v Ukraini» [Statistical Bulletin «Capital Investments in Ukraine»]. Retrieved from: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv\\_u/06/Arch\\_ki\\_bl.htm](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/06/Arch_ki_bl.htm) [in Ukrainian].
16. Statystychnyi biuletyn «Valovy vnutrishnii produkt Ukrainy» [Statistical Bulletin «Gross Domestic Product of Ukraine»]. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2003/vvp/vvp\\_kv/vvp\\_kv\\_u/arh\\_vvp\\_kv.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2003/vvp/vvp_kv/vvp_kv_u/arh_vvp_kv.html) [in Ukrainian].
17. Enerhetychna haluz Ukrainy: pidsumky 2016 roku [Energy sector of Ukraine: the results of 2016](2017). Tsentr Razumkova [in Ukrainian].
18. Brozhko, O. O. & Sokoteniuk, S. M. (2017). Ekonomichna bezpeka krytychnykh infrastruktur Ukrainy: suchasnyi stan ta napriamy pokrashchennia [The economic security of Ukraine's critical infrastructures: current situation and Directions of Improvement]. *Investytsii: praktyka ta dosvid-Investments: practice and experience*, 4, 71–75 [in Ukrainian].
19. Rozvytok hazovoho sektoru Ukrainy v konteksti yevrointehratsii [Development of the gas sector of Ukraine in the context of European integration] (2014). Tsentr im. Razumkova [in Ukrainian].

**Наталія Матвійчук. Угрозы энергетической безопасности Украины.** Проанализированы существующие подходы к классификации угроз энергетической безопасности государства за местом возникновения (внутренние и внешние), за факторами возникновения (объективные, субъективные), за объектом возникновения (относительно определенного вида энергоресурсов), за сферами возникновения (политические, экономические, социальные, экологические и др.), за источниками происхождения (природного, техногенного, антропогенного характера), за продолжительностью действия (разовые, краткосрочные, среднесрочные, длительные), за масштабами ущерба (незначительные, значительные, катастрофические), за характером влияния на энергетический сектор (угрозы прямого и косвенного воздействия), за возможностью прогнозирования (предполагаемые и непредсказуемые) и др.

На основе анализа индикаторов энергетической безопасности Украины выявлены основные угрозы национальной безопасности государства в энергетической сфере. Установлено, что одной из весомых угроз энергетической безопасности Украины является значительный уровень зависимости от импорта энергоносителей, что несет риски экономического и политического влияния со стороны других государств, зависимость от мировой конъюнктуры рынка. Выявлена тенденция к постепенной нейтрализации угроз энергетической безопасности путем уменьшения импорта природного газа и диверсификации поставок.

На уровень энергетической безопасности Украины также негативно влияют высокий уровень износа основных производственных фондов предприятий ТЭК, уменьшение объема капитальных инвестиций в предприятия ТЭК, высокий уровень энергоёмкости ВВП, критический показатель потерь при транспортировке и распределении энергии, низкая доля возобновляемых источников энергии в энергетическом балансе, отсутствие действенных структурных реформ в сфере энергетики, качественной и эффективной системы управления энергетической сферой, отсутствие эффективного контроля за деятельностью природных монополий, высокий уровень негативного воздействия объектов энергетики на окружающую среду, неэффективная система субсидий на жилищно-коммунальные услуги, высокая цена на энергоресурсы и низкий уровень доходов населения, которые обуславливают высокую чувствительность к росту тарифов на жилищно-коммунальные услуги и возникновение значительной финансовой задолженности за электроэнергию, теплоснабжение и т. п.

Обосновано, что постоянный мониторинг угроз энергетической безопасности необходим для защиты национальных интересов Украины и является основой формирования целей и задач энергетической политики, выбора форм и методов обеспечения энергетической безопасности.

**Ключевые слова:** энергетическая безопасность, угрозы энергетической безопасности, индикаторы энергетической безопасности, энергоёмкость ВВП, энергоэффективность.

**Nataliia Matviichuk. Threats to Energy Security in Ukraine.** The existing approaches to the classification of threats to the country's energy security are analyzed by the place of origin (internal and external), by the factors of origin (objective, subjective), by the object of occurrence (relative to a certain type of energy resources), by the directions of origin (political, economic, social, environmental, etc.), by the sources of origin (natural, technogenic, anthropogenic), by the duration of action (single, short-term, medium-term, long-term), by scale of damage (minor, significant, catastrophic), by the nature of the impact on the energy sector (threats of direct and indirect impact), by the possibility of prediction (assumed and unpredictable), etc.

The main threats to the national security of the state in the energy sector were identified based on the analysis of Ukraine's energy security indicators. It's established that one of the major threats to Ukraine's energy security is a significant level of dependence on import of energy resources, which carries risks of economic and political influence from other countries, dependence on the world market situation. The tendency towards the gradual neutralization of threats to energy security by reducing the import of natural gas and diversifying supplies was found.

The level of energy security in Ukraine is also negatively affected by the high level of the fixed assets's deterioration on the fuel and energy enterprises, the reduction of the volume of capital investments in fuel and energy enterprises, the high level of energy intensity of GDP, the catastrophic indicator of losses during the transportation and distribution of energy, low share of renewable energy sources in energy balance, lack of effective structural reforms in the field of energy, efficient system of management of the energy sector, lack of effective control over the activities of natural monopolies, high level of negative impact of energy objects on the environment, inefficient system of subsidies for housing services, high energy prices and low income of the population, which cause high sensitivity to the growth of tariffs for housing services and the emergence of significant financial debt for electricity, heat supply and so on.

It is substantiated that regular monitoring of threats to energy security is necessary to protect the national interests of Ukraine, the basis for the formation of goals and objectives of energy policy, the choice of forms and methods for ensuring energy security.

**Key words:** energy security, threats to energy security, indicators of energy security, energy intensity of GDP, energy efficiency.

Стаття надійшла до редакції 11.12.2017 р.

## *РОЗДІЛ V*

### *Гроші, фінанси та кредит*

УДК 336.276

**Людмила Федосенко,**  
доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансов и кредита, Учреждение образования «Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины»,  
E-mail: stepan112@rambler.ru  
**Татьяна Иванова,**  
старший преподаватель кафедры финансов и кредита, УО «Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины»,  
E-mail: itigomel@mail.ru

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-126-134>

#### **Критерии внешней долговой нагрузки государства: методический аспект**

В статье проводится анализ ситуации на международных рынках ссудных капиталов, уровня и динамики внешней долговой нагрузки различных стран; рассматриваются необходимость и целесообразность внешних заимствований национальных экономик; сделан обзор действующего методического инструментария оценки уровня внешнего долга. Обосновывается необходимость постоянного мониторинга долговой нагрузки с позиции как кредитора, так и заемщика, и уточняется система частных показателей внешнего долга с позиции должника, что позволяет объективно оценить долговое бремя страны, перспективы внешних заимствований и выполнения взятых долговых обязательств. Предлагается дополнительный перечень частных показателей для оценки внешнего долга страны: соотношение прибавочного продукта к необходимому; доля внешних заимствований, направляемых в реальный сектор экономики; величина совокупного и внешнего долга, приходящаяся на одного занятого.

**Ключевые слова:** валовый внешний долг, долговая нагрузка, критерии оценки долга, методический инструментарий, рынок ссудных капиталов, кредитор, заемщик, управление долгом.

**Постановка научной проблемы и её значение.** В настоящее время большинство стран мира активно используют внешние заимствования в качестве источника финансирования экономики, что является объективно необходимым в условиях глобализации и развития международного рынка ссудных капиталов. При этом уровень внешнего долга по отношению к ключевым макроэкономическим показателям у разных стран существенно варьирует, но одни из них при относительно высоком значении показателей внешнего долга финансово устойчивы, другие – наоборот, даже при значительно меньших величинах показателей испытывают огромные трудности в исполнении долговых обязательств. Это объясняется тем, что экономики разных стран отличаются, прежде всего, способностью генерировать чистый доход общества, являющийся источником погашения внешнего долга. В этой связи возникает необходимость уточнения критериев долговой нагрузки государств, в зависимости от уровня их развития, структуры валового внутреннего продукта, размера активов государства и накопленных золотовалютных резервов. Поэтому каждое государство, наряду с общепризнанными критериями должно разрабатывать их дополнительный перечень, позволяющий проводить углубленную детализацию ситуации, связанной с внешними заимствованиями. Это необходимо для обеих сторон кредитных отношений – кредитора и заемщика, – с целью минимизации кредитных рисков.

**Цель и задачи статьи.** В статье предпринята попытка уточнения системы частных показателей внешнего долга с позиции должника, которая бы позволила объективно оценить долговое бремя страны, перспективы внешних заимствований и выполнение взятых долговых обязательств.

---

© Федосенко Л., Иванова Т., 2018

**Изложение основного материала и обоснование полученных результатов исследования.**

Необходимость и целесообразность внешних заимствований для национальных экономик не вызывает сомнения, поскольку иностранные займы при эффективном использовании улучшают экономическую ситуацию заёмщика, увеличивают приток иностранного капитала, тем самым способствуя развитию определенных отраслей и сфер экономики и обеспечивая сбалансированность государственного бюджета. Международные финансовые институты систематически анализируют ситуацию на рынке внешних заимствований с позиций перспектив погашения долга для всех стран мира. С этой целью составляются рейтинговые таблицы по внешнему долгу, в которых отображается информация о величине внешней задолженности каждой из стран и её процентное соотношение к номинальному объёму ВВП.

Лидером по объёму внешнего долга на протяжении последних десятилетий являются США. Долг этой страны уже достиг 20 трл. дол., или 233 % к ВВП [1]. США, лидирующая по величине внешнего долга другим странам мира, является должником Китая, Японии, России, Великобритании, Швейцарии, Тайваня, Бразилии, то есть тем государствам, которые экспортируют нефть, держат облигации, имеют паевые инвестиционные фонды. Наибольшая задолженность у США перед ФРС – Федеральной резервной системой, которая выполняет функции центрального банка этой страны. Для государства опасны не сами большие абсолютные суммы внешнего долга, а их соотношение с ВВП, который отражает рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных за год во всех отраслях национальной экономики на территории государства и предназначенных для потребления, накопления и экспорта. Сегодня у ряда стран внешний долг превысил 300 % по отношению к ВВП. По данному показателю лидирует Япония, у которой внешний долг по отношению к ВВП составляет 400 %. Далее в этом списке – Ирландия (390 %), Сингапур, Португалия, Бельгия, Нидерланды, Греция, Испания. Для сравнения – у России этот показатель составляет 65 % [2]. На 2017 г. составлен топ-10 стран мира, у которых наименьший внешний долг (табл. 1).

Таблица 1

**Топ-10 стран мира, у которых наименьший внешний долг [3]**

Страна мира	Внешний долг, млн дол.	Внешний долг к ВВП, %
Бруней	0	0
Макао	0	0
Республика Палау	0	0
Экваториальная Гвинея	174	1
Алжир	3389	2
Иран	15 640	4
Нигерия	15 730	5
Фиджи	127	5
Гаити	428	7
Азербайджан	6059	8,2

Низкая активность на международных рынках ссудных капиталов характерна для слаборазвитых стран, поэтому можно предположить, что существует зависимость между уровнем развития экономики и объемом привлекаемых финансовых ресурсов. Следует также отметить, что страны, обладающие высоким ресурсным потенциалом, прежде всего углеводородным, прибегают к внешним заимствованиям, но их уровень по отношению к ВВП относительно невысок (Объединенные Арабские Эмираты – 41 %, Саудовская Аравия – 20 %, Ирак – 27 %, Иран – 4 %, Ливия – 11 % и др.) [4].

В табл. 2 представлена информация по объёму и уровню государственного долга стран, имеющих наибольшее его значение в 2016 г.

Абсолютные суммы и уровень внешнего долга не могут считаться универсальными измерителями его предела, потому что для одних стран его уровень по отношению к ВВП 100 и более является безопасным и может стимулировать развитие экономики, а для других 50 % уже является критическим уровнем и не позволяет без проблем обслуживать текущие обязательства и осуществлять новые заимствования.

Страны с наибольшим внешним долгом на 2016 г. [3]

Название страны	Внешний долг, млн дол.	Внешний долг к ВВП, %
США	16 893 000	101
Великобритания	9 836 000	396
Германия	5 624 000	159
Франция	5 633 000	188
Нидерланды	3 733 000	309
Япония	2 719 000	46
Испания	2 570 000	165
Италия	2 684 000	101
Ирландия	2 357 000	1060
Люксембург	2 146 000	<b>3411</b>

Россия и США имеют разный уровень внешнего государственного долга, но у них существенно отличаются экономики и финансовые системы, что, в конечном итоге, сказывается на возможности обслуживания и погашения обязательств. Долг США составляет 20 трлн дол. при годовом размере ВВП 19,3 трлн дол. [5], что вполне безопасно для экономики страны. Его величина, приходящаяся на одного работающего, составляет одну годовую заработную плату.

Или, например, Япония не имеет такого влияния на международных инвесторов, как США, но обладает действенным контролем над национальными финансовыми институтами, имеет ёмкий внутренний рынок и развитый рынок ценных бумаг, что, в конечном итоге, также характеризует её как надежного заёмщика.

Люксембург, имеющий наибольший показатель уровня внешнего долга, по отношению к ВВП является оффшорной зоной ЕС и занимается преимущественно оказанием финансовых услуг. В этом государстве функционирует около 1000 инвестиционных фондов и более 200 банков. Внешний долг государства представляет собой долги частного сектора в лице указанных финансовых институтов, которые берут на себя обязательства перед вкладчиками [6].

В Республике Беларусь уровень совокупного внешнего долга составляет 79,5 % к ВВП при пороговом значении – 60, рекомендуемым Маастрихтскими соглашениями. Однако следует учитывать, что при высокой доле участия государства в экономике долги субъектов хозяйствования при условии признания их экономически несостоятельными или банкротами прямо влияют на финансовое положение страны, поскольку долговое бремя перекладывается на бюджет.

В Республике Беларусь показателю долга на одного занятого не уделяется заслуженного, с нашей точки зрения, внимания, что неправомерно, так как он позволяет оценить долговую нагрузку на одного работающего, поскольку, в конечном итоге, источником погашения и основного долга, и процентов по нему являются налоги, которые взимаются с работающего населения. По официальным данным, валовый внешний долг Республики Беларусь на конец 2016 г. составил 37516,5 млн дол. США [7], численность занятого населения – 4,405 млн чел. [8]. Следовательно, на каждого работающего сумма долга составляет более 8,5 тыс. дол. США, при среднемесячной номинальной заработной плате около 400 дол. США [9], что приблизительно эквивалентно номинальному двухлетнему годовому доходу каждого занятого в народном хозяйстве.

Следовательно, анализируя уровень и динамику внешнего государственного долга, необходимо учитывать потенциал экономики государства, структуру национальной финансовой системы и ВВП, величину активов и размер золотовалютных резервов, международный авторитет на рынках ссудных капиталов и другие факторы, которые самым непосредственным образом влияют на способность привлекать и обслуживать внешний государственный долг. Небольшие страны и страны с формирующимся рынком часто отличаются большей уязвимостью, поскольку их экономика бывает менее диверсифицированной, имеет меньшую базу внутренних финансовых сбережений и менее развитую финансовую систему и может быть более подвержена риску финансовой цепной реакции, передающейся через потоки капитала. В то же время, как показала практика, и более крупные, и развитые страны тоже уязвимы, особенно в период экономических кризисов.



МВФ і Всемирним банком розроблені «Руководящие принципы управления государственным долгом», призначені содействовать директивним органам в рассмотрении реформ для совершенствования управления внешними заимствованиями и снижения уязвимости страны к внутренним и внешним шокам как структурного, так финансового характера.

К ним относятся:

- признание пользы четких целей по управлению долгом;
- соотношение факторов рисков и стоимости;
- разделение целей и подотчетности в управлении долгом и денежно-кредитной сферой (в соответствующих случаях, в сочетании с консультациями и обменом информацией между управляющим долгом и центральным банком);
- необходимость тщательного управления риском рефинансирования и рыночными рисками и процентными издержками бремени долга;
- необходимость формирования надлежащей институциональной структуры и мер политики для снижения операционного риска, включая четкое делегирование обязанностей и соответствующей подотчетности между государственными ведомствами, участвующими в управлении долгом.

Данный документ рекомендует рассматривать внешний государственный долг в более широком контексте факторов и сил, влияющих на состояние государственных финансов в целом и на управление их балансами. Руководящие принципы, как подчеркнуто в документе, не следует рассматривать как набор строгих норм практики или обязательных стандартов или кодексов.

Управление государственным долгом представляет собой процесс разработки и осуществления соответствующей стратегии с целью мобилизации требуемой суммы финансирования с минимальными издержками в средне- и долгосрочной перспективе и при разумной степени риска. Основой для принятия грамотных управленческих решений в данной сфере является наличие системы показателей (критериев), отражающих абсолютную сумму долга и его структуру, относительные показатели долга, их динамику.

Цель управления заключается в том, чтобы уровень государственного долга, его темпы роста следовали устойчивой траектории, и чтобы долг мог обслуживаться при самых разных обстоятельствах, включая стресс в экономике и на финансовых рынках, при соблюдении целей в отношении стоимости и риска [10].

В табл. 3 представлены некоторые индикаторы, которые могут использоваться в качестве отправной точки для оценки факторов уязвимости внешнего долга страны.

Таблица 3

### Индикаторы уязвимости внешнего долга

<b>Индикаторы, касающиеся долга</b>	Индикаторы, касающиеся долга, в целом должны рассматриваться в связи со среднесрочными сценариями, позволяющими проводить анализ устойчивости долговой ситуации с течением временем и при различных допущениях.
<b>Отношение краткосрочного внешнего долга к резервам</b>	Индикатор уязвимости к экономическим и финансовым шокам, суммой непогашенного краткосрочного внешнего долга.
<b>Отношение внешнего долга к экспорту</b>	Индикатор тенденции долга, тесно связанный с потенциалом страны по погашению долга.
<b>Отношение внешнего долга к ВВП</b>	Индикатор ресурсной базы страны (отражающий потенциальную переориентацию производства на экспорт или замещение импорта для укрепления потенциала погашения кредитов).
<b>Средняя процентная ставка по внешнему долгу</b>	Индикатор, связанный с условиями заимствования. В сочетании с отношениями долга к ВВП и долга к экспорту и прогнозом роста это один из главных показателей для оценки устойчивости долговой ситуации.
<b>Средний остающийся срок до погашения</b>	Индикатор для отслеживания срока погашения государственного долга для мониторинга риска рефинансирования.
<b>Доля внешнего долга в иностранной валюте в совокупном внешнем долге</b>	Индикатор для мониторинга воздействия изменений обменного курса на долг (балансовый эффект), используемый в сочетании с информацией о производных инструментах, призванных уменьшить открытые валютные позиции долгового портфеля.

Рекомендується також доповнювати цю систему показателями отношения долга к налоговым доходам, коэффициентом обслуживания долга и показателем состава долга.

Каждое государство, наряду с общепризнанными критериями должно разрабатывать дополнительный их перечень, позволяющий проводить углубленную детализацию ситуации, связанной с внешними заимствованиями. Это необходимо для обеих сторон кредитных отношений – кредитора и заемщика, с целью минимизации кредитных рисков.

В Республике Беларусь используются различные индикаторы устойчивости по отношению к государственному долгу, и в частности – государственному внешнему долгу. Они устанавливаются в рамках Закона о бюджете на очередной год и оговаривают максимально допустимый объем задолженности в номинальном выражении в долларах США. Помимо бюджета, уровень внешнего долга регулируется Концепцией национальной безопасности. Она устанавливает допустимые значения внешнего долга относительно ключевых макроэкономических показателей. В частности, в ней утверждаются следующие пороговые значения индикаторов внешней долговой безопасности, за пределами которых дальнейшее наращивание долга угрожает экономической безопасности государства (табл. 4).

*Таблица 4*

**Индикаторы внешней долговой безопасности Республики Беларусь**

<b>Индикатор</b>	<b>Значение, %</b>
Объем валового внешнего долга по отношению к ВВП	Не более 55
Объем валового внешнего долга по отношению к экспорту	Не более 100
Доля краткосрочного внешнего долга в валовом долге	Не более 50
Объем государственного внешнего долга по отношению к ВВП	Не более 25
Расходы по обслуживанию государственного внешнего долга по отношению к валютной выручке	Не более 10

Данные показатели были дополнены набором новых индикаторов, утвержденных в рамках Концепции управления валовым внешним долгом, которая была принята в мае 2011 г. Концепция подчеркивает необходимость дополнительного анализа следующих индикаторов:

*а) показатели валового внешнего долга:*

- 1) валовый внешний долг на душу населения;
- 2) долгосрочный валовый внешний долг по отношению к ВВП;
- 3) краткосрочный валовый внешний долг по отношению к ВВП;
- 4) соотношение валового внешнего долга и поступлений по текущему счету платежного баланса;
- 5) обслуживание валового внешнего долга по отношению к экспорту товаров и услуг;
- 6) обслуживание валового внешнего долга в процентах к ВВП;
- 7) соотношение международных резервов и валового внешнего долга;
- 8) соотношение международных резервов и краткосрочного валового внешнего долга;

*б) показатели долга органов государственного управления:*

1) соотношение расходов по обслуживанию государственного внешнего долга и доходов республиканского бюджета;

*в) показатели долга органов денежно-кредитной политики и банковского сектора:*

- 1) открытая позиция банков в иностранной валюте;
- 2) доля средств нерезидентов в пассивах банковского сектора;

*г) показатели долга других секторов:*

- 1) отношение балансовой стоимости к собственной стоимости (собственному капиталу) предприятия;
- 2) доля краткосрочного долга в иностранной валюте предприятий в их суммарном объеме задолженности в иностранной валюте;
- 3) рентабельность активов до выплаты налогов и процентов;
- 4) отношение чистого долга предприятий в иностранной валюте к их собственному капиталу.

Выбранные показатели соответствуют тем, которые рекомендованы Всемирным банком и Международным валютным фондом для контроля уровня внешней задолженности, а установленные

допустимые значения соответствуют как международной практике, так и рекомендациям отечественных экономистов. Соответственно, анализ данных индикаторов способен предоставить достаточно полную информацию относительно устойчивости экономики Беларуси к вызову обслуживания внешнего долга [11].

Но, вместе с тем, данную систему показателей, целесообразно дополнить, с нашей точки зрения, такими частными показателями, как:

1. Соотношение прибавочного продукта к необходимому ( $m / c+v$ ), который характеризует как структуру ВВП, так и возможность национальной экономики генерировать чистый доход общества, который, в конечном итоге, и является источником погашения всех долговых обязательств государства, в том числе и внешних. Прибавочный продукт ( $m$ ) представляет собой сумму чистой прибыли, полученной реальным сектором экономики, и налоговые платежи в соответствии с финансовым законодательством (рис. 1).



Рис. 1. Состав прибавочного продукта

Данный показатель представляет интерес по нескольким причинам:

– поскольку валовой внешний долг складывается из совокупных долгов органов государственной власти, центрального банка, организаций финансово-кредитной системы, предприятий всех форм собственности, частных лиц, то в условиях преобладания государственной формы собственности и при высоком удельном весе долгов субъектов хозяйствования, как, например, в Республике Беларусь, где последние составляют около 40 %, государство несет повышенные риски по долговым обязательствам. Считаем также целесообразным проводить сравнение предложенного показателя с ценой финансовых ресурсов, заимствованных на внешних рынках. Это связано с тем, что соотношение прибавочного продукта с необходимым характеризует эффективность экономики, или, другими словами, эффективность вложений в неё, а сравнение этого показателя с ценой заёмных ресурсов позволяет судить о целесообразности привлечения заёмных источников финансирования. Поэтому постоянный мониторинг данного показателя необходим при принятии решений о дальнейшем наращивании внешнего долга;

– вторая причина связанная с получением объективной информации для управления структурой внешнего долга страны. Наличие чистой прибыли организаций, её рост в динамике и увеличение доли в прибавочном продукте позволяет принимать решения по наращиванию удельного веса долгов субъектов хозяйствования, поскольку имеется объективная основа их возврата и, таким образом, снижается долговая нагрузка на государство.

2. Доля внешних заимствований, направляемых в реальный сектор экономики. Объем прямых иностранных инвестиций в отечественные предприятия незначителен – 4,5 % в структуре валового внешнего долга Республики Беларусь [12]. Подавляющая часть долгового бремени страны обусловлена снижением эффективности деятельности государственных предприятий и достаточно низкой эффективностью долгосрочных проектов, финансирование которых осуществлялось за счет директивного кредитования. Основной причиной сложившейся ситуации является отсутствие у субъектов хозяйствования реальной самостоятельности в распоряжении имуществом, а также тот факт, что большинство предоставляемых внешних займов имеют связанный характер, то есть направляются на конкретные цели и на определённых условиях. Ярким примером могут служить кредиты КНР, которые должны, в соответствии с условиями кредитного договора, направляться только на закупку

китайских товаров и финансирование проектов с участием кредитора. Кредиты Всемирного банка выделяются целенаправленно для финансирования строительства инфраструктуры и других объектов. Немаловажен и тот факт, что большинство вновь получаемых внешних заимствований направляется на рефинансирование старых долгов. В 2017 г. планируется 75 % заимствований направить на погашение государственного долга, а оставшуюся часть – на увеличение золотовалютных резервов и не предусматривается их направление в развитие экономики. Неоспорим факт целесообразности пополнения золотовалютных резервов, поскольку они должны быть существенно выше объема денег, находящихся в свободном обращении, покрывать платежи по внешним долговым обязательствам государства, а также гарантировать импорт на три месяца вперед (в Беларуси – 1,5 месяца). Только придерживаясь перечисленных условий (чего пока не наблюдается), монетарные власти в лице Министерства финансов и Национального банка получают возможность обеспечить внешнюю ликвидность страны [13].

Вместе с тем, инвестиционные вложения в экономику не всегда приводят к желаемому эффекту. Вложения в реальный сектор экономики могут оцениваться положительно только в случае роста основных макроэкономических показателей, прежде всего национального дохода (НД). Поэтому положительная динамика данного показателя (инвестиций в реальный сектор) наряду с такой же динамикой темпов роста НД является, на наш взгляд, важнейшим критерием, характеризующим эффективность и целесообразность внешних заимствований.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** Разработанный и используемый методический инструментарий для оценки кредитоспособности государства и долговой нагрузки, на наш взгляд, требует уточнения, поскольку он в большей степени ориентирован на интересы кредитора, чем заемщика. Критерии, разработанные МВФ и Всемирным банком, не вызывают сомнения в их целесообразности, но, с позиции заемщика, они не позволяют глубоко и объективно оценить его потенциальные возможности, связанные с выполнением долговых обязательств. Несмотря на то, что в Республике Беларусь, наряду с общепризнанными критериями, разработан дополнительный их перечень, тем не менее считаем целесообразным его уточнить и дополнить такими важнейшими показателями, как соотношение прибавочного продукта к необходимому; доля внешних заимствований, направляемых в реальный сектор экономики; величина совокупного и внешнего долга, приходящаяся на одного занятого. Поскольку международные рынки ссудных капиталов и национальной экономики в условиях глобализации подвержены высокой турбулентности, необходимо совершенствовать методический инструментарий оценки внешней долговой нагрузки в контексте интересов как кредиторов, так и заемщиков.

#### *Источники и литература*

1. На Манхэттене сняли счетчик госдолга США URL: <http://www.moyby.com/news/281817/> (дата обращения: 23.11.2017).
2. Топ стран мира, у которых долг за 300% к ВВП URL: <http://www.pravda.ru/news/world/03-03-2015/1250921-vvp-0/> – Дата доступа: 2.11.2017.
3. Внешний долг стран мира на 2017 год: таблица URL: <http://finbasis.ru/vneshnij-dolg-stran-mira-na-2016-god-tablica/> (дата обращения: 1.12.2017).
4. Список стран по внешнему долгу. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Список\\_стран\\_по\\_внешнему\\_долгу#cite\\_note-nbrb-9/](https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_внешнему_долгу#cite_note-nbrb-9/) (дата обращения: 30.11.2017).
5. Госдолг США впервые в истории превысил отметку 20 трлн долларов. URL: <http://www.ntv.ru/povosti/1927162/> (дата обращения: 25.11.2017).
6. Почему у маленького Люксембурга такой огромный внешний долг ~2 трлн \$, и почему никто не чешется по этому поводу? URL: <https://otvet.mail.ru/question/66431646/> (дата обращения: 23.11.2017).
7. Валовой внешний долг Республики Беларусь в разрезе секторов экономики и финансовых инструментов в соответствии с методическими рекомендациями МВФ, содержащимися в Руководстве по статистике внешнего долга: руководстве для составителей и пользователей (МВФ, 2013 г.) за 2017 год URL: <https://www.nbrb.by/statistics/ExternalDebt/QuarterlyDynamics/> (дата обращения: 20.11.2017).
8. Численность занятого населения по видам экономической деятельности 2010-2016 гг. URL: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/trud/godovye-dannye/chislennost-zanyatogo-naseleniya-po-vidam-ekonomicheskoy-deyatelnosti-2010-2016-gg/> (дата обращения: 23.11.2017).
9. Номинальная начисленная средняя заработная плата работников Республики Беларусь с 1991 по 2017 гг. [URL: [http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/trud/operativnaya-informatsiya\\_8/zarabotnaya-plata/](http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/trud/operativnaya-informatsiya_8/zarabotnaya-plata/)] (дата обращения: 23.11.2017).
10. Пересмотренные Руководящие принципы управления государственным долгом/ URL: [http://treasury.worldbank.org/documents/RevisedGuidelinesforPublicDebtManagement\\_2014\\_Russian.pdf/](http://treasury.worldbank.org/documents/RevisedGuidelinesforPublicDebtManagement_2014_Russian.pdf/) (дата обращения: 19.11.2017).

11. Шиманович Г. И. Влияние внешнего долга на экономическое развитие Беларуси. *Белорусский экономический журнал*. 2012. № 2. С. 96–106.
12. Внешний долг в Беларуси. URL: <https://myfin.by/wiki/term/vneshnij-dolg-v-belarusi/> (дата обращения: 23.11.2017).
13. Федосенко Л. В. Обеспечение внешней ликвидности страны в контексте золотовалютной позиции. Интеграция Украины в европейский і світовий фінансовий простір: зб. тез XII Міжнар. наук.-практ. конф., 25–26 трав. 2017 р./Львівський навч.-наук. ін-т ДВНЗ «Університет банківської справи». Львів, 2017. 238 с. (С. 175).

#### References

1. Na Mankhottene snyaly schetchyk hosdolha SShA [In Manhattan, the US state debt counter was taken off] / URL: <http://www.moyby.com/news/281817/> – Data dostupa: 23.11.2017. [in Russian].
2. Top stran myra, u kotorykh dolh za 300% k VVP. [Top countries in the world, which have debt for 300% of GDP.] URL: <http://www.pravda.ru/news/world/03-03-2015/1250921-vvp-0/> – Data dostupa: 2.11.2017 [in Russian].
3. Vneshnyy dolh stran myra na 2017 hod: tablytsa [External debt of the countries of the world for 2017: table] URL: <http://finbasis.ru/vneshnij-dolg-stran-mira-na-2016-god-tablica/> – Data dostupa: 1.12.2017 [in Russian].
4. Spysok stran po vneshnemu dolhu. [List of countries for external debt.] URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Spysok\\_stran\\_po\\_vneshnemu\\_dolhu#cite\\_note-nbrb-9/](https://ru.wikipedia.org/wiki/Spysok_stran_po_vneshnemu_dolhu#cite_note-nbrb-9/) – Data dostupa: 30.11.2017 [in Russian].
5. Hosdolh SShA vpervyye v ystoriyu prevyisyl otmetku 20 trln dollarov. [The US national debt for the first time in history exceeded the \$ 20 trillion mark] URL: <http://www.ntv.ru/novosti/1927162/> – Data dostupa: 25.11.2017 [in Russian].
6. Pochemu u malen'koho Lyuksemburha takoy ohromnyy vneshnyy dolh ~2 trln \$, y pochemu nykto ne cheshet-sya po etomu povodu? [Why does the small Luxembourg have such a huge external debt of ~ 2 trillion \$, and why does no one scratch about it?] URL: <https://otvet.mail.ru/question/66431646/> – Data dostupa: 23.11.2017 [in Russian].
7. Valovoy vneshnyy dolh Respublyky Belarus' v razreze sektorov ekonomyky y fynansovykh ynstrumentov v sootvetstviy s metodycheskymy rekomendatsiyamy MVF, sodержashchymysya v Rukovodstve po statystyke vneshnego dolha: rukovodstve dlya sostavyteley y pol'zovateley (MVF, 2013 h.) za 2017 hod [Gross external debt of the Republic of Belarus in terms of economic sectors and financial instruments in accordance with the IMF guidelines contained in the Manual on External Debt Statistics: a guidebook for compilers and users (2013, IMF) for 2017] URL: <https://www.nbrb.by/statistics/ExternalDebt/QuarterlyDynamics>. – Data dostupa: 20.11.2017 [in Russian].
8. Chyslennost' zanyatogo naselenyya po vydam ekonomycheskoy deyatel'nosti 2010-2016 hh. [The number of employed people by types of economic activity 2010-2016] URL: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/trud/godovye-dannye/chislennost-zanyatogo-naseleniya-po-vidam-ekonomycheskoy-deyatelnosti-2010-2016-gg/> – Data dostupa: 23.11.2017. [in Russian].
9. Nomynal'naya nachyslennaya srednyaya zarabotnaya plata rabotnykov Respublyky Belarus' s 1991 po 2017hh. [Nominal accrued average wages of workers of the Republic of Belarus from 1991 to 2017gg.] URL: [http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/trud/operativnaya-informatsiya\\_8/zarabotnaya-plata/](http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/trud/operativnaya-informatsiya_8/zarabotnaya-plata/) – Data dostupa: 23.11.2017 [in Russian].
10. Peresmotrennye Rukovodyashchye pryntsypy upravlenyya hosudarstvennym dolhom/ [Revised Guidelines on Public Debt Management] URL: [http://treasury.worldbank.org/documents/Revised Guidelines for Public Debt Management\\_2014\\_Russian.pdf/](http://treasury.worldbank.org/documents/Revised%20Guidelines%20for%20Public%20Debt%20Management_2014_Russian.pdf/) – Data dostupa: 19.11.2017 [in Russian].
11. Shymanovych, H. Y. (2012) Vlyyanye vneshnego dolha na ekonomycheskoe razvytye Belarusy [Influence of external debt on the economic development of Belarus] *Belorusskiy ekonomycheskiy zhurnal*. 2012. #2. S. 96-106 [in Russian].
12. Vneshnyy dolh v Belarusy [External debt in Belarus] URL: <https://myfin.by/wiki/term/vneshnij-dolg-v-belarusi/>. – Data dostupa: 23.11.2017 [in Russian].
13. Fedosenko L. V. (2017) Obespechenye vneshney lykvidnosti strany v kontekste zolotovalyutnoy pozytsyy. [Providing external liquidity of the country in the context of the gold and currency position] *Intehratsiya Ukrayiny v yevropeys'kyy i svitovyy finansovyy prostir: zbirnyk tez KhII Mizhnarodnoyi naukovopraktychnoyi konferentsiyi, 25–26 travnya 2017 roku / L'vivskyy navchal'no-naukovyy instytut DVNZ «Universytet bankivskoyi spravy»*. – L'viv, 2017. – 238 s.(C 175). [in Russian].

#### **Lyudmila Fedosenko, Tatyana Ivanova. Criteria of the State External Debt Load: Methodological Aspect.**

The article analyzes loan capitals international markets, the level and dynamics of the external debt burden of different countries. It also considers the necessity and expediency of national economies external borrowings. The current methodology for assessing external debt level has been reviewed.

The necessity of debt burden constant monitoring both by the creditor and the borrower has been substantiated. The system of external debt private indices for the debtor, that gives objective assessment of the country's debt burden, perspectives for external borrowings and debt obligations fulfillment have been elaborated.

The article gives an additional list of private indices for the country's external debt assessment, they are: the ratio of the surplus product to the required; external borrowings share for the economy real sector; the amount of aggregate and external debt per employee.

**Key words:** gross external debt, debt load, debt assessment criteria, methodological tools, loan market, lender, borrower, debt management.

**Людмила Федосенко, Тетяна Іванова. Критерії зовнішнього боргового навантаження держави: методичний аспект.** У статті проведено аналіз ситуації на міжнародних ринках позичкових капіталів, рівня й динаміки зовнішнього боргового навантаження різних країн, розглянуто необхідність і доцільність зовнішніх запозичень національних економік, зроблено огляд чинного методичного інструментарію оцінки рівня зовнішнього боргу.

Обґрунтовано потребу постійного моніторингу боргового навантаження як із позиції кредитора, так і позичальника та уточнено систему приватних показників зовнішнього боргу з позиції боржника, що дає змогу об'єктивно оцінити борговий тягар країни, перспективи зовнішніх запозичень і виконання взятих боргових зобов'язань.

Запропоновано додатковий перелік приватних показників для оцінки зовнішнього боргу країни: співвідношення додаткового продукту до необхідного; частка зовнішніх запозичень, які спрямовуються в реальний сектор економіки; величина сукупного й зовнішнього боргу, що припадає на одного зайнятого.

**Ключові слова:** валовий зовнішній борг, боргове навантаження, критерії оцінки боргу, методичний інструментарій, ринок позикових капіталів, кредитор, позичальник, управління боргом.

Стаття надійшла до редакції 05.12.2017 р.

УДК 336.1:334.772.8-049.5(091)

**Олена Стащук,**  
доцент кафедри фінансів та кредиту  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки  
E-mail: my-helena@ukr.net

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-134-141>

## **Фінансова безпека акціонерних товариств: історико-аналітичний аспект**

У статті досліджено історичні аспекти розвитку науки про фінансову безпеку акціонерних товариств в Україні. **Мета роботи** – систематизація вітчизняної економічної літератури з проблематики фінансової безпеки та виокремлення її основних особливостей в історичному аспекті. У статті проведено огляд законодавчої бази в нашій країні стосовно забезпечення фінансової безпеки та виокремлено основні загрози фінансовій безпеці України. Доведено, що фінансова безпека – найважливіша складова частина економічної й національної безпеки нашої країни в цілому. Систематизовано еволюцію підходів до визначення поняття «фінансова безпека» та запропоновано виокремлювати три основні етапи вітчизняної науки про фінансову безпеку. Перший етап охарактеризовано як період зародження вітчизняної науки про фінансову безпеку держави або підприємства. Другий ідентифіковано як період активних законодавчих ініціатив щодо правового регламентування фінансової безпеки вітчизняної економіки. Третій етап є сучасною наукою про фінансову безпеку України. На цьому етапі дослідження поняття фінансової безпеки поглиблюється за двома напрямками: 1) фінансову безпеку розглядають на різних рівнях економіки та виокремлюють науку про фінансову безпеку держави, фінансову безпеку регіону й фінансову безпеку окремих суб'єктів господарювання; 2) фінансову безпеку досліджують із погляду сфер її виникнення, а саме з'являються наукові праці щодо боргової безпеки, валютної безпеки, безпеки страхового та фондового ринків, бюджетної безпеки, банківської безпеки. Запропоновано періодизацію наукових підходів до розвитку поняття «фінансова безпека», що дає змогу більш глибоко трактувати це поняття, визначає його необхідність для подальших досліджень категоріального апарату поняття фінансової безпеки акціонерних товариств й ідентифікації типологічних характеристик поняття фінансової безпеки корпоративних структур.

**Ключові слова:** фінансова безпека, історія розвитку фінансової безпеки, акціонерні товариства, законодавчі акти з питань фінансової безпеки, періодизація розвитку фінансової безпеки, рівні фінансової безпеки.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Економіка України в сучасних умовах господарювання зазнає впливу чинників, що дестабілізують усю фінансову систему держави й формують умови для зниження рівня фінансової безпеки. Негативні явища, які спостерігаємо в площині

фінансової системи національної економіки, стосуються насамперед грошово-кредитної політики, фінансових ринків, фондового ринку, інвестиційної діяльності, банківської системи тощо. Система управління фінансовою безпекою держави загалом та акціонерними товариствами зокрема, повинна зважати на ті складники, котрі можуть негативно вплинути на стан самих суб'єктів господарювання, а також на рівень їхньої фінансової безпеки. Одним із важливих і необхідних до вирішення питань сучасної теорії фінансів є вдосконалення й змістове наповнення поняття фінансової безпеки акціонерних товариств з урахуванням динамічного та підвищеним рівнем ризику ринкового середовища. Новітні форми фінансових відносин, що виникають між суб'єктами й об'єктами фінансової безпеки акціонерних товариств, повинні бути оцінені на предмет їхньої безпеки. Тому проблематика ідентифікації сутності та змісту категорії «фінансова безпека акціонерних товариств» набуває особливої актуальності. Разом із тим подальший розвиток зазначеної категорії й формування новітніх підходів до її трактування неможливі без визначення та систематизації наявних розробок щодо досягнення корпоративними структурами необхідного рівня їхньої фінансової безпеки.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Значний внесок у становлення теоретичних аспектів фінансової безпеки підприємницьких структур здійснили такі вчені, як О. І. Барановський, З. С. Варналій, В. М. Геєць, А. В. Гукова, Н. В. Дулеба, А. О. Єпіфанов, М. М. Єрмошенко, С. О. Кобля, В. І. Куцик, Р. С. Папєхін, А. І. Сухоруков, В. Т. Шлемко та ін. науковці й практики. Критичний аналіз наукової літератури дав підставу прийти до висновку, що фінансова безпека – це неодмінний атрибут досягнення не лише сталого фінансово-економічного розвитку підприємств, а й забезпечення стійкого розвитку національної економіки в умовах виникнення загроз і ризиків зовнішнього та внутрішнього середовища. Забезпечуючи надійний захист матеріальних ресурсів, фінансових ресурсів, створюючи законодавчо-нормативну основу функціонування акціонерних товариств, держава забезпечує зростання рівня фінансової безпеки національного господарства в цілому та фінансової системи зокрема. Це підвищує фінансові можливості держави й формує фінансові передумови для стійкого розвитку суспільства за допомогою культурного, оборонного, інформаційного, освітнього, медичного та інших його складників.

Проте визначення фінансової безпеки корпоративних структур пов'язане з певними труднощами. По-перше, наявні дослідження теоретичних аспектів фінансової безпеки не є однозначними й різняться своїми результатами. По-друге, усі запропоновані науковцями та практиками теоретичні підходи до змістовного наповнення категорії фінансової безпеки суб'єктів господарювання не враховують таких особливостей їх функціонування, як форма власності, організаційно-правова форма господарювання, масштаби діяльності підприємства тощо. По-третє, надзвичайно складним аспектом є здатність акціонерного товариства швидко адаптуватися до нових умов господарювання, зумовлених впливом загроз, а також підтримати необхідний рівень їхньої фінансової безпеки. Зазначені вище аспекти спричиняють необхідність у подальших дослідженнях розвитку категорії фінансової безпеки акціонерних товариств.

**Мета й завдання статті.** Мета роботи – дослідження еволюційних аспектів сутності поняття «фінансова безпека акціонерних товариств», формулювання особливостей її досягнення й збереження в сучасних умовах розвитку економіки України в цілому та фінансової системи зокрема.

**Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження.** У найбільш сучасному та системному вигляді основи фінансової безпеки закладені за часів Київської Русі. Саме в той період спостерігаємо виникнення боргових відносин (використання векселів під час розрахунків), існування державного кредиту, бюджету, а також організованої митної системи. Потрібно також відзначити наявність організаційного механізму зі стягування податків, мита, обігу веселів і формування бюджету. Постійний розвиток фінансової системи в кожному з періодів приводив до розширення сфер, на які поширювалося поняття «безпека». Так, насамперед, закладено основи податкової безпеки за допомогою формування, а пізніше – реформування та вдосконалення податкової системи. Розширення торговельних зв'язків сприяло формуванню митної системи та передумов митної безпеки. Використання грошової одиниці, заснування банків, проведення грошових розрахунків із використанням фінансових інструментів сприяло появі безпеки грошово-кредитної системи.

Отже, систему фінансової безпеки в Україні сформовано внаслідок довготривалої еволюції розвитку громади як економічного механізму, а також постійного зростання її потреб. Зупинимося на вивченні історичних аспектів системи фінансової безпеки (як елемента економічної безпеки) держави в цілому або окремих підприємницьких структур у сучасній Україні.

Українська економічна наука почала вживати термін безпеки та досліджувати її деталізовано на макроекономічному рівні у кінці ХХ ст., а саме після проголошення її незалежності, становлення економіки ринкового типу й необхідності інтеграції фінансової системи України та економіки в цілому в систему світового господарства. Тому можемо стверджувати, що категорія фінансової безпеки нова для вітчизняної економіки. Водночас, проблема фінансової безпеки посилюється внаслідок боротьби внутрішніх протилежностей, які взаємовиключають та одночасно взаємозумовлюють одна одну. Інакше кажучи, розглядаючи поняття «фінансова безпека підприємства», ми простежили, що з одного боку, така діалектична суперечність проявляється у швидкому розвитку інтеграційних процесів, що призводять до відкритості суб'єктів господарювання в умовах глобалізації, а з іншого – виникає проблема самозбереження підприємницьких структур, що приводить до стійкості фінансового середовища. Зважаючи на вищезазначене, стверджуємо, що концепція фінансової безпеки стала визначальною під час розробки національної безпеки як вітчизняної економіки, так і інших країн світу.

Так, першим вітчизняним документом, що містить трактування поняття «безпека», була Конституція України (1996 рік), а саме:

1) стаття 3 Конституції України свідчить про те, що безпека людини та її життя визнаються в Україні найвищою її соціальною цінністю;

2) стаття 17 Конституції України містить таке положення «забезпечення економічної та інформаційної безпеки нашої країни є найважливішими функціями держави» [1].

Отже, основний закон нашої країни гарантує право кожної особи на захищеність від впливу зовнішніх чинників, а також підкреслює важливість стану економічної безпеки як для окремої людини, так і для України в цілому. Зазначений нормативний документ не містить складників економічної безпеки, що є негативним моментом, проте виділяє економічну безпеку в складі функцій держави. Оскільки доведено, що фінансова безпека є одним з елементів економічної безпеки, то можемо стверджувати, що Конституція України гарантує також і забезпечення фінансової безпеки як людини, так і держави в цілому.

Наступним законодавчо-нормативним актом, що опосередковано регулює особливості забезпечення вітчизняної фінансової безпеки, стала Концепція національної безпеки України, прийнята 16.01.1997 р. Вона стосувалася, насамперед, проблем захисту життєво необхідних інтересів окремої особи, проте виокремлювала такі сфери національної безпеки, як політична, економічна, соціальна, воєнна, екологічна, науково-технологічна, інформаційна [2]. Як бачимо, зазначений нормативний акт не виділяв такого поняття, як «фінансова безпека», проте в складі національної безпеки виокремив такі її складові частини, що відповідають функціям держави. На нашу думку, це ще раз актуалізує необхідність дослідження проблем досягнення економічної, а разом із тим і фінансової безпеки економіки в цілому й окремих підприємницьких структур.

У 1998 р. Верховна Рада України прийняла Закон України «Про Раду національної безпеки і оборони України». Відповідно до цього Закону Рада національної безпеки та оборони розробляє заходи щодо:

1) визначення стратегічних національних інтересів України, концептуальних підходів і напрямів забезпечення національної безпеки й оборони в політичній, економічній, соціальній, воєнній, науково-технологічній, екологічній, інформаційній та інших сферах;

2) заходів політичного, економічного, соціального, воєнного, науково-технологічного, екологічного, інформаційного та іншого характеру відповідно до масштабу потенційних і реальних загроз національним інтересам України [20].

Отже, бачимо, що цим Законом на макроекономічному рівні відбувається фіксація фактів виникнення можливих загроз національним інтересам України, у тому числі й в економічній сфері. Окрім того, законом сформульовано основні організаційно-правові засади функціонування Ради національної безпеки і оборони України, її функції, завдання, компетенції та структуру.

У 2003 р. входить у дію Закон України «Про основи національної безпеки України» [3], яким визначено поняття «національна безпека», яке, насамперед, полягає в захищеності життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства та держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання й нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам у різних сферах. Варто зазначити, що серед усіх указаних законодавцем сфер виокремлено сферу ринку фінансових послуг, захисту прав власності, фондового ринку та обігу цінних паперів, податково-бюджетної й митної політики, торгівлі та підприємницької діяльності, ринок банківських послуг, сферу інвестиційної політики, ревізійної діяльності, монетарної й валютної політики тощо. Водночас у згаданому нормативно-правовому акті не виокремлено поняття



«фінансова безпека», проте, як бачимо, зазначено її окремі напрями. Також вважаємо, що Законом України «Про основи національної безпеки України» не повністю визначено загрози безпеці фінансової сфери, оскільки не відображено безпеку грошово-кредитного ринку й боргової безпеки. Перевагами сформованої законодавчої бази в Україні з питань досягнення безпеки (чи то національної, чи то економічної) є окреслення загроз національним інтересам з особливостями розробки державної політики з питань національної або економічної безпеки держави.

Еволюція поняття «фінансова безпека» та її періодизація відсутні в науковій вітчизняній літературі. Проте розвиток поняття «економічної безпеки підприємств» вітчизняні науковці пропонують поділяти на такі етапи [4; 5]:

1) перший (1991–1997 рр.). Економічну безпеку пов'язують, насамперед, із забезпеченням умов захисту комерційної таємниці від найманих працівників;

2) другий (1998–1999 рр.). Економічну безпеку підприємства розглядають із позицій захисту суб'єкта господарювання від зовнішніх (макроекономічних) загроз;

3) третій (1999–2001 рр.). Економічна безпека підприємства характеризується загрозами, що виникають залежно від виду господарської діяльності підприємства;

4) четвертий (1999–2002 рр.). На цьому етапі виокремлюють функціональні елементи економічної безпеки підприємства, а також відбувається поділ загроз на зовнішні та внутрішні;

5) п'ятий (2002–2005 рр.). Економічна безпека підприємства передбачає ефективне його функціонування в умовах дії ризиків зовнішнього середовища;

6) Шостий етап (2005 р. і донині). Економічну безпеку підприємства розглядають за галузевою ознакою, а загрози функціонуванню та розвитку суб'єкта господарювання можуть бути як зовнішніми, так і внутрішніми.

Отже, як бачимо, поняття економічної безпеки є різностороннім. Проте вважаємо, що такий підхід науковців до виокремлення історичних етапів еволюції концепції економічної безпеки є дещо некоректним. Так, на деяких етапах відбувається дублювання підходів до виокремлення загроз економічній безпеці, зокрема на другому – виокремлення зовнішніх загроз, на третьому – внутрішніх загроз, а на четвертому – загрози є внутрішніми та зовнішніми. Водночас відсутня чітка диференціація між четвертим і п'ятим етапами еволюції поняття «економічна безпека підприємства», що ставить під сумнів необхідність такого часового поділу.

Огляд літературних джерел свідчить про те, що в наукових економічних дослідженнях відсутня періодизація підходів до поняття «фінансова безпека підприємства» або «фінансова безпека держави». Оскільки досягнення фінансової безпеки є першочерговим завданням забезпечення економічної безпеки й національної безпеки України, то вважаємо за необхідне дослідити основні етапи розвитку поняття «фінансова безпека» (табл. 1).

Таблиця 1

Еволюція підходів до розуміння поняття «фінансова безпека»\*

Етап (рік)	Підходи до тлумачення поняття «фінансова безпека»	Особливості досягнення фінансової безпеки	Переваги або недоліки підходу
1	2	3	4
I етап (1991–1995)	Поняття «фінансова безпека» розглядається в складі економічної безпеки	– Фінансова безпека найчастіше є збалансованим станом фінансово-кредитної сфери держави; – фінансова безпека підприємства характеризується збалансованістю фінансової системи підприємства.	<i>Недоліки.</i> Відсутній єдиний підхід та системність у дослідженнях науковців із проблем фінансової безпеки. Відсутній категоріальний апарат фінансової безпеки. <i>Переваги.</i> Зростає інтерес науковців та практиків до дослідження поняття «фінансова безпека». Закладаються основи до формування законодавчої бази з питань фінансової безпеки.
II етап (1996–2007)	Поняття «фінансова безпека» є елементом національної безпеки	– виокремлено сутність поняття «національна безпека»; – окреслено загрози національній безпеці, у тому числі в економічній сфері; – сформульовано напрями державної політики	<i>Недоліки.</i> Виокремлені загрози фінансової безпеки не охоплюють усіх сфер фінансової системи України. <i>Переваги.</i> На законодавчому рівні закріплені види загроз, що спричиняють негативний вплив на фінансові інтереси держави.

1	2	3	4
III етап (2008–до нині)	Дослідження науковців із фінансової безпеки як окремої фінансової категорії	– У складі фінансової безпеки виокремлено фінансову безпеку держави, фінансову безпеку регіону та фінансову безпеку підприємства; – фінансова безпека держави досягається забезпеченням ефективного функціонування всіх сфер фінансової системи; – аналіз стану фінансової безпеки підприємства пов'язаний із розрахунком показників його фінансової стійкості.	<u>Переваги.</u> Сформовано окремі підходи до трактування поняття «фінансова безпека». Напрацьовано деякий категоріальний апарат фінансової безпеки. Запропоновано основні макроекономічні індикатори вимірювання фінансової безпеки держави. <u>Недоліки.</u> Багатовекторність у підходах до трактування поняття «фінансова безпека». Ототожнення методик оцінки стану фінансової безпеки з оцінюванням фінансової стійкості підприємства та ймовірності його банкрутства. Відсутність законодавчо закріплених методик оцінювання стану фінансової безпеки держави, регіону та підприємства.

\* Складено автором.

Уважаємо, що перший етап розвитку підходів до трактування поняття «фінансова безпека» можна схарактеризувати як період зародження вітчизняної науки про фінансову безпеку держави або підприємства. Перші сучасні дослідження проблем досягнення фінансової безпеки підприємства відображено в працях І. Бінько, А. Гальчинського, В. Геєця, Я. Жаліло, З. Варналія, Л. Кістерського, Б. Кравченка, В. Мазуренко, С. Мочерного, В. Мунтіяна, Г. Пастернака-Тарнушенка, С. Мочерного, Л. Шевченко, В. Шлемка та ін. На цьому етапі відбувається зародження науки про фінансову безпеку. Перші наукові праці вищезазначених учених щодо розв'язання проблем економічної й фінансової безпеки держави з'являються після 1993 р. В. Т. Шлемко та І. Ф. Бінько під фінансовою безпекою розуміють «такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання» [6]. Дещо пізніше академік В. М. Геєць розробляє концепцію економічної безпеки, де зазначає, що фінансова безпека – це «стабільний розвиток фінансової системи країни та її стійкість до потенційно негативного впливу зовнішніх і внутрішніх шоків» [7, с. 63].

Поняття фінансової безпеки відсутнє в науковій літературі, проте значну увагу в складі економічної безпеки приділяють індикаторам, що характеризують фінансову систему держави. Наприклад, З. В. Варналій стверджує, що фінансова безпека – це захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях фінансових відносин, забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій та установ, регіонів, галузей, секторів економіки держави фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їхніх потреб і виконання зобов'язань [8, с. 35]. Можна стверджувати, що саме в цей період відбулося становлення поняття «фінансова безпека», закладено основи теоретичних і методичних аспектів дослідження проблем її досягнення. Водночас таку категорію розглядають у нерозривному взаємозв'язку між різними рівнями фінансової безпеки – макроекономічним, мезоекономічним й мікроекономічним, яка забезпечувалася застосуванням специфічних заходів у фінансовій сфері та завдяки стійкості грошово-кредитної системи України.

Другий етап вважаємо за доцільне ідентифікувати як період активних законодавчих ініціатив щодо правового регламентування фінансової безпеки в Україні. Це пов'язано з тим, що саме на період 1996–2007 рр. формується законодавчо-нормативна база з проблематики фінансової безпеки держави та підприємницьких структур. Як зазначено вище, такими нормативними актами стали «Концепція національної безпеки України» (1997 рік), Закон України «Про раду національної безпеки та оборони України» (1998 рік) та Закон України «Про основи національної безпеки України» (2003 рік).

Відзначимо також, що проблематиці фінансової безпеки на цьому часовому етапі приділяють більше уваги, оскільки вважається, що саме фінансова безпека має найбільший вплив на економічну

безпеку та створює умови для функціонування економіки держави в цілому. Значний внесок у дослідження проблем фінансової безпеки держави або підприємств на цьому етапі здійснили такі науковці, як О. Барановський, І. Бланк, О. Василик, О. Власюк, М. Денисенко, М. Єрмошенко, В. Кириленко, О. Кириченко, С. Козлов, Ю. Сапачук, А. Сухоруков та ін.

Так, М. Єрмошенко стверджує, що фінансова безпека підприємства є фінансовий стан, що характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, які використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз; по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових ресурсів; по-четверте, забезпечувати розвиток цієї фінансової системи [9].

Зі свого боку, О. І. Барановський пропонує всі показники фінансової безпеки поділяти на такі групи: індикатори фінансової безпеки громадян, домашніх господарств, підприємств, організацій й установ, безпеки галузі, регіонів, держави. Науковець також розумів фінансову безпеку як ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин [10, с. 94].

А. І. Сухоруков у монографії «Проблеми фінансової безпеки України» визначає фінансову безпеку країни як «захищеність інтересів держави у фінансовій сфері, або такий стан бюджетної, податкової та грошово-кредитної систем, що гарантує спроможність держави раціонально використовувати фінансові ресурси» [11].

Можемо стверджувати, що цей період достатньо плідний стосовно наукових розробок із проблематики фінансової безпеки. Окрім теоретичних напрацювань та активного зростання наукового інтересу до окресленої проблеми, відбувається також розвиток методологічних засад оцінювання стану фінансової безпеки держави, а саме ідентифікується система показників для оцінки й відзначаються рекомендовані їх межі. Така система показників відображена в Наказі Міністерства економіки України «Методика розрахунку рівня економічної безпеки України» (2007 р.) [12].

Третій етап, що діє донині, є сучасною наукою про фінансову безпеку України. На цьому етапі дослідження поняття фінансової безпеки поглиблюється у двох напрямках: 1) фінансова безпека розглядається на різних рівнях економіки та виокремлює науку про фінансову безпеку держави, фінансову безпеку регіону та фінансову безпеку окремих суб'єктів господарювання; 2) фінансову безпеку розглядають за сферами її виникнення, а саме з'являються наукові дослідження щодо боргової безпеки, валютної безпеки, безпеки страхового й фондового ринків, бюджетної безпеки, банківської безпеки. Серед науковців, котрі досліджували проблематику фінансової безпеки на різних її стадіях, можна відзначити В. Немченко, Т. Васильців, Т. Клебанову, О. Мороз, В. Ткача, В. Прохорову, О. Савчук, О. Савіцьку, А. Єпіфанов, Т. Козир, Б. Данилишина, Н. Вавдіюк, Н. Мікулу, О. Кириленко, М. Медвідь, Н. Пойду-Носик, В. Куцик, З. Варналія.

Потрібно також зазначити, що в цей час у вітчизняній науці починаються дослідження з проблематики фінансової безпеки підприємств. У роботах можемо спостерігати розробки стосовно трактування поняття «фінансова безпека підприємства», виокремлення загроз фінансовій безпеці підприємств, дослідження стосовно формування системи управління фінансовою безпекою підприємств й інструментів її досягнення, а також установлення взаємозв'язку між станом фінансової безпеки підприємств та рівнем фінансової й економічної безпеки держави. Надзвичайно актуальними стають дослідження проблем безпеки банківської системи України, особливо після фінансової кризи 2008 р., і вдосконалення методологічних аспектів її оцінювання. Водночас найменш розвинутою складовою частиною фінансової безпеки є безпека ринку цінних паперів, оскільки сам фондовий ринок в Україні має низький рівень розвитку.

**Висновки та перспективи подальшого дослідження.** Фінансова безпека – це одна з найважливіших складових частин та якісних характеристик фінансової системи, що відображає її здатність до формування оптимальних умов розвитку, стабільного забезпечення фінансовими ресурсами для розширеного відтворення, а також до поступової реалізації фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях. Забезпечення стану фінансової безпеки акціонерних товариств, на нашу думку, – особливо важливе завдання функціонування фінансової системи. Це впливає з такого. Фінансова безпека акціонерних товариств нерозривно пов'язана з цілеспрямованим їх розвитком, який відбувається в умовах впливу детермінант нестабільного зовнішнього або внутрішнього

середовища. Такі загрози повинні підлягати мінімізації, оскільки в іншому випадку вони можуть призвести до неефективного формування та використання фінансових ресурсів акціонерних товариств, падіння ринкової вартості самого товариства і його корпоративних цінних паперів і, як наслідок, – до фінансової кризи й банкрутства.

#### *Джерела та література*

1. Конституція України. *Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 20.12.2017).
2. Концепція (основи державної політики) національної безпеки України. Постанова Верховної Ради України від 16.01.1997 року/ URL: <http://pres.in.ua/konceptsiya-osnovi-derzhavnoi-politiki-nacionalenoyi-bezpeki-uk.html> (дата звернення 10.12.2017).
3. Про основи національної безпеки України. *Закон України від 19.06.2003 року № 964 – IV*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/964-15> (дата звернення 15.11.2017).
4. Кобля С. О. Економічна безпека підприємства: етимологія та еволюція поняття. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=76365> (дата звернення 19.12.2017).
5. Дулеба Н. В. Дослідження трансформації поняття «економічна безпека підприємства». URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2387>. (дата звернення 19.12.2017).
6. Шлемко В. Т., Білько І. Ф. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: монографія. Київ: НІСД, 1997. 144 с.
7. Геєць В. М. Концепція економічної безпеки України. *Економіст*, 1998. № 7–9. С. 63–82.
8. Економічна безпека: навч. посіб./за ред. З. С. Варналія. Київ: Знання, 2009. 647 с.
9. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення: монографія. Київ: КНТЕУ, 2001. 309 с.
10. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): монографія. Київ: КНТЕУ, 2004. 759 с.
11. Сухоруков А. І. Проблеми фінансової безпеки України: монографія. Київ: НІПМБ, 2004. 117с.
12. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. *Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60* URL: [http://cct.com.ua/2013/29.10.2013\\_1277.htm](http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm) (дата звернення 20.12.2017)

#### *References*

1. Konstytutsiia Ukrainy. *Zakon Ukrainy vid 28.06.1996 № 254k/96-VR*. (1996). [The Constitution of Ukraine. Law of Ukraine dated June 28, 1996 No. 254k / 96-BP.]. – Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> [In Ukrainian].
2. Kontseptsiia (osnovy derzhavnoi polityky) natsionalnoi bezpeky Ukrainy. *Postanova Verkhovnoi Rady Ukrainy vid 16.01.1997 roku* (1997). [Concept (basis of state policy) of national security of Ukraine. Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine of 16.01.1997.]. – Available at: <http://pres.in.ua/konceptsiya-osnovi-derzhavnoi-politiki-nacionalenoyi-bezpeki-uk.html> [In Ukrainian].
3. *Pro osnovy natsionalnoi bezpeky Ukrainy. Zakon Ukrainy vid 19.06.2003 roku № 964 – IV*. [On the basis of national security of Ukraine. Law of Ukraine of 19.06.2003 № 964-IV] – Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/964-15> [In Ukrainian].
4. Koblia S. O. (2011)/ *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: etymolohiia ta evoliutsiia poniattia* [Economic security of the enterprise: etymology and evolution of the concept]. – Available at: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=76365> [In Ukrainian].
5. Duleba N. V. (2012) *Doslidzhennia transformatsii poniattia «ekonomichna bezpeka pidpriemstva»* [The study of the transformation of the concept of «economic security of the enterprise»]. URL:<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2387>.
6. Shlemko V. T. (1997). *Ekonomichna bezpeka Ukrainy: sutnist' i napriamky zabezpechennia: monohrafiia* [Economic security of Ukraine: the essence and directions of providing: a monograph]. – 144 P. [In Ukrainian].
7. Heiets' V. M. (1998). «*Kontseptsiia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy*» [“The Concept of Economic Security of Ukraine”]. *Ekonomist*. – *Economist*, (7 – 9). – P. 63–82 [In Ukrainian].
8. *Ekonomichna bezpeka: navch. posib. / za red. Z.S. Varnaliia* [Economic security: teaching. manual / ed. Z. S. Varnalia.] (2009). – 647 p. [In Ukrainian].
9. *Yermoshenko M. M. (2001). Finansova bezpeka derzhavy: natsional'ni interesy, real'ni zahrozy, stratehiia zabezpechennia : monohrafiia* [Financial security of the state: national interests, real threats, strategy of providing: monograph]. – 309 p. [In Ukrainian].
10. *Baranovskiy O. I. (2004). Finansova bezpeka v Ukraini (metodolohiia otsinky ta mekhanizmy zabezpechennia)»: monohrafiia*. [Financial security in Ukraine (assessment methodology and mechanisms of provision): monograph]. – 759 p. [In Ukrainian].

11. Sukhorukov A. I. (2004). Problemy finansovoi bezpeky Ukrainy: monohrafiia [Problems of Financial Security of Ukraine: monograph]. – 117 p. [In Ukrainian].
12. Metodyka rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy. – Nakaz Ministerstva ekonomiky Ukrainy vid 02.03.2007 r. № 60. [Method of calculating the level of economic security of Ukraine. – Order of the Ministry of Economy of Ukraine dated 02.03.2007 number 60.]. URL: [http://cct.com.ua/2013/29.10.2013\\_1277.htm](http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm) [In Ukrainian].

**Елена Стащук. Финансовая безопасность акционерных обществ: историко-аналитический аспект.**

В статье исследуются исторические аспекты развития науки о финансовой безопасности акционерных обществ в Украине. *Цель работы* – систематизация отечественной экономической литературы по проблематике финансовой безопасности и выделение основных ее особенностей в историческом аспекте. В статье проводится также обзор законодательной базы в Украине относительно обеспечения финансовой безопасности и выделяются основные угрозы финансовой безопасности Украины. Доказано, что финансовая безопасность является важнейшей составляющей экономической и национальной безопасности Украины в целом. Систематизирована эволюция подходов к определению понятия «финансовая безопасность» и предлагается выделять три основных этапа отечественной науки о финансовой безопасности. Первый этап охарактеризован как период зарождения отечественной науки о финансовой безопасности государства или предприятия. Второй этап идентифицирован как период активных законодательных инициатив по правовой регламентации финансовой безопасности в Украине. Третий этап является современной наукой о финансовой безопасности Украины. На данном этапе исследования понятия финансовой безопасности углубляется в двух направлениях: 1) финансовая безопасность рассматривается на различных уровнях экономики и выделяет науку о финансовой безопасности государства, финансовую безопасность региона и финансовую безопасность отдельных субъектов хозяйствования; 2) финансовая безопасность рассматривается с точки зрения сфер ее возникновения, а именно появляются научные исследования по долговой, валютной, безопасности страхового и фондового рынков, бюджетной, банковской безопасности. Предлагается периодизация научных подходов к развитию понятия «финансовая безопасность», что позволяет более глубоко рассматривать данное понятие, определяет его необходимость для дальнейших исследований категориального аппарата понятия финансовой безопасности акционерных обществ и идентификации типологических характеристик понятия финансовой безопасности корпоративных структур.

**Ключевые слова:** финансовая безопасность, история развития финансовой безопасности, акционерные общества, законодательные акты по вопросам финансовой безопасности, периодизация развития финансовой безопасности, уровни финансовой безопасности.

**Olena Stashchuk. Financial Security of Joint Stock Companies: Historical and Analytical Aspect.** The article is devoted to the study of historical aspects of the development of the science of financial security of joint stock companies in Ukraine. The purpose of the work is to systematize the domestic economic literature on the issues of financial security and to distinguish its main features in the historical aspect. The article also provides an overview of the legislative framework in Ukraine regarding the provision of financial security and identifies the main threats to Ukraine's financial security. It is proved that financial security is the most important component of the economic and national security of Ukraine as a whole. The author systematizes the evolution of approaches to the definition of «financial security» and proposes to distinguish three main stages of the national science of financial security. The first stage is characterized as the period of the birth of a national science of financial security of the state or enterprise. The second stage is identified as a period of active legislative initiatives on legal regulation of financial security in Ukraine. The third stage is a modern science on financial security of Ukraine. At this stage, the study of the concept of financial security is deepening in two directions: 1) financial security is considered at different levels of the economy and separates the science of financial security of the state, financial security of the region and financial security of individual economic entities; 2) financial security is considered from the point of view of its origins, namely, scientific researches on debt security, currency security, safety of insurance and stock markets, budget security, and bank security appear. The proposed periodization of scientific approaches to the development of the concept of «financial security» allows a deeper interpretation of this concept, determines its necessity for further research categorical apparatus of the concept of financial security of joint stock companies and the identification of typological characteristics of the notion of financial security of corporate structures.

**Key words:** financial security, history of development of financial security, joint stock companies, legislative acts on financial security issues, periodization of financial security development, level of financial security.

Стаття надійшла до редакції 07.12.2017 р.

**Наталія Проць,**  
кандидат економічних наук, доцент,  
Східноєвропейський національний  
університет імені Лесі Українки  
E-mail: analyteconom@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-142-148>

## Кліматична безпека: сутність та необхідність фінансового забезпечення

У статті досліджено антропогенний вплив на навколишнє середовище; висвітлено фінансові аспекти забезпечення кліматичної безпеки та формування кліматичної політики; з'ясовано, що кліматична безпека – це захищеність екосистем і пов'язаних із ними форм спільного життя людей від глобальних кліматичних змін і їхніх наслідків, кліматичний ризик – це міра, у якій ця система сприйнятлива до впливу негативних наслідків у результаті зміни клімату й неспроможна протистояти негативним впливам зміни клімату, уключаючи його мінливість та екстремальні кліматичні явища. До основних ризиків належать природні, техногенні, екологічні. В Україні кліматичні ризики проявляються у сфері сільського господарства: утрати врожаю, зміни періодів дозрівання сільськогосподарських культур і підвищення їх здатності до ураження шкідниками; у сфері водних ресурсів – це порушення гідродинамічного режиму та водного балансу річок; деградація водних ресурсів; в енергетичній сфері – ускладнення функціонування об'єктів гідроенергетики; у сфері охорони здоров'я населення – збільшення кількості потерпілих від теплових ударів.

Запропоновано для втілення цілей державної політики протидії зміні клімату забезпечити розробку механізму фінансового забезпечення її реалізації. Фінансовий механізм протидії зміні клімату та адаптації до таких змін уключає нормативно-правове, інформаційне й організаційне забезпечення, скукупність фінансових методів та інструментів, що забезпечують формування фінансових ресурсів для досягнення визначених цілей. Основні джерела фінансування заходів реалізації кліматичної політики – це кошти державного та місцевих бюджетів, міжнародних фінансових організацій, Фонду енергоефективності, інвестиційних компаній. У майбутньому доцільно застосовувати механізми співфінансування за участю держави, місцевої влади, суб'єктів господарювань, домогосподарств, міжнародних фондів.

**Ключові слова:** кліматична безпека, кліматичні ризики, фінансовий механізм, фінансове забезпечення, фінансові ресурси.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Клімат як природний ресурс формує умови життя й діяльності людини, впливає на стан природного середовища, напрями та рівень розвитку економіки, може використовуватися на благо людства й водночас несприятливі кліматичні умови можуть завдавати значних соціально-економічних збитків суспільству та негативно діяти на фізіологічний стан людини. Тому проблема зміни клімату набула глобального значення й потребує ґрунтовного дослідження задля з'ясування масштабів кліматичних змін, їх проявів і наслідків для природних та антропогенних систем різних регіонів планети та формування ефективного механізму фінансового забезпечення кліматичної безпеки.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Дослідження антропогенного впливу на природне середовище, формування фінансового механізму кліматичної політики визначення ризиків і загроз кліматичній безпеці лише розпочинається. Фінансові аспекти забезпечення кліматичної безпеки й формування кліматичної політики висвітлено в працях таких провідних сучасних науковців, як І. К. Бистрякова, І. М. Вахович, О. О. Веклич, З. В. Герасимчук, В. А. Голян, Б. М. Данилишин, М. І. Долішній, М. І. Карлін, В. С. Кравців, Ю. П. Кулаковський, Л. Г. Мельник, М. А. Хвесик, Є. В. Хлобистов.

**Мета й завдання статті.** Мета роботи – визначення поняття кліматичної безпеки, ризиків і загроз, що впливають на зазначені процеси та формування напрямів щодо формування ефективного механізму фінансового забезпечення кліматичної безпеки.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Адаптація до зміни клімату потребує комплексного вивчення ризиків і загроз кліматичній безпеці, формування пріоритетів кліматичної політики, розробки фінансового механізму її реалізації на мікро-, мезо- й макрорівнях. Найбільш складною сферою для аналізу кліматичної проблематики є вплив глобального потепління на те коло соціальних відносин, яке сьогодні визначається як «безпека людини». Правову дефініцію безпеки встановлюють Конституція й Закон України «Про основи національної безпеки». С. К. Сенчагов виділяє три підходи до визначення терміна «безпека»:

- безпека – несуперечливість системи об'єктивних законів функціонування суспільства;
- безпека – стабільність і збалансованість системи суспільних відносин, що забезпечують єдність та взаємозумовленість системи інтересів у суспільстві;

– безпека – стійкість відтворення мотивів позитивної поведінки й продуктивної взаємодії різних соціальних спільнот у цій системі.

Загалом безпека суспільства – це стан (уключаючи фактори, умови та механізм забезпечення цього стану) збалансованості всіх (внутрішніх і зовнішніх) сторін його буття, яке формує можливості реалізації інтересів його поточного й майбутнього розвитку. Здійснення безпеки людей і суспільства в цілому не може відбуватися без налагодження раціональних зв'язків та відносин між людьми, між людьми й природою, а також без урахування природних та інших зовнішніх впливів на людей [1, с. 25].

Основи екологічної безпеки в Україні проголошено в Декларації про незалежність і на конституційному рівні – у ст. 16 Конституції України. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» (ст. 50) також визначає, що «екологічна безпека – це такий стан навколишнього природного середовища, при якому забезпечується попередження погіршення екологічної ситуації та виникнення небезпеки для здоров'я людей. Екологічна безпека гарантується громадянам України здійсненням широкого комплексу взаємопов'язаних політичних, економічних, технічних, організаційних, державно-правових та інших заходів» [2].

На думку В. Заплатинського, екологічна безпека – це такий стан й умови навколишнього природного середовища, при якому забезпечується екологічна рівновага та гарантується захист довкілля: біо-, атмо-, гідро-, літо-, космосфери, видового складу тваринного й рослинного світу, природних ресурсів, збереження здоров'я та життєдіяльності людей [3, с. 90–98.].

Кліматична безпека нерозривно пов'язана з екологічною, енергетичною й соціально-економічною безпекою. Кліматична безпека – це захищеність екосистем і пов'язаних із ними форм спільного життя людей від глобальних кліматичних змін та їх наслідки. Однак законодавство України не містить конкретної дефініції поняття «кліматична безпека», але певним чином визначає її через перелік стратегічних цілей, заходів і способів забезпечення.

Кліматичної безпеки ми можемо досягти лише за умови комплексного розуміння нового типу загроз, які впливають на клімат. Нині наслідки зміни клімату торкнулись екосистеми суші й океану, деяких ресурсів для існування людей, системи водопостачання, сільського господарства, здоров'я людини. Наслідки змін клімату більш значного масштабу можуть виявитися несподіваними, надзвичайно серйозними, усеохоплюючими та незворотними.

Питання зміни клімату постало на порядку денному міжнародної політики в 1960–1970-х рр. Уперше широке висвітлення це питання отримало в 1979 р., коли Всесвітня метеорологічна організація, Екологічна програма ООН, ЮНЕСКО та Всесвітня організація охорони здоров'я провели першу міжнародну конференцію з питань зміни клімату [4].

За останні півстоліття зміни відбуваються значно швидше, ніж у минулому: танення льодовиків і льодовикових щитів відбувалось у декілька разів швидше, ніж у 1990-ті роки; підвищення рівня моря значно прискорилося, у період із 1901. до 2010 р. рівень моря підвищився від 0,17 до 0,21 м; льодовиковий покрив в Арктиці зменшувався щосезону та кожного десятиліття з 1979 р.; зафіксовано збільшення частоти й тривалості посух у тропічних і субтропічних регіонах, що є великою проблемою для місцевого населення; у середніх широтах зафіксовано зростання кількості випадків сильних опадів, що призвели до повеней; кількість ураганів 4- та 5-ї категорій із 1970 р. зросла приблизно на 75 % (відзначено зростання в північній і південно-західній частинах Тихого океану, в Індійському океані й у Північній Атлантиці [5].

Глобальна зміна клімату супроводжується зміною сонячної активності, підвищенням температури на 2–5 градусів Цельсія, руйнуванням озонового шару, вивільненням метану та діоксиду вуглецю з вічної мерзлоти, забрудненням стратосфери [6]. Значний вплив на глобальне потепління мають насиченість атмосфери вуглекислим газом, зміна концентрації парникових газів, спалення викопних паливних ресурсів і вирубування лісів. Як наслідок, об'єм викидів вуглекислого газу в атмосферу збільшився приблизно на 35 %. Людство значно змінило хімічний склад атмосфери, що суттєво вплинуло на клімат [7].

Станом на 2016 р. концентрація CO<sub>2</sub> склала 403,3 млн часток, що на 3,3 мільйонних часток більше, ніж у 2015 р. За останні 70 років CO<sub>2</sub> в атмосфері накопичується майже в 100 разів швидше, ніж у кінці останнього льодовикового періоду. Такі різкі зміни в рівні CO<sub>2</sub> можуть запустити механізм непередбачуваних змін у кліматичній системі як наслідок, що може призвести до «серйозних екологічних та економічних потрясінь». Восанне атмосфера Землі була так само насичена вуглекислим газом 4 млн років тому, під час пліоцену. Клімат тоді був на 2–3° С теплішим, ніж сьогодні, а крижані покриви Гренландії й Західної Антарктики повністю розтанули, збільшивши рівень світового океану на 10–20 м, порівняно з нинішнім рівнем [8].

Кліматичний ризик – ступінь, у якому ця система сприйнятлива до впливу негативних наслідків у результаті зміни клімату й неспроможна протистояти негативним впливам зміни клімату, уключаючи його мінливість та екстремальні кліматичні явища.

Оцінка кліматичного ризику – це науково обґрунтований процес, який складається з ідентифікації кліматичної безпеки, характеристики чинників, оцінки впливу й наслідків кліматичних загроз. Головне завдання оцінки кліматичних ризиків – це визначення можливих їх різновидів та ознак.

В. Алімов і Н. Тарасова виокремлюють такі різновиди ризиків: природні (пов’язані з проявом стихійних сил), техногенні (надходять від технічних об’єктів), екологічні (пов’язані із забрудненням довкілля) [9]. У системі глобальних кліматичних змін потрібно виокремити природно-кліматичний і соціальний аспекти ризиків. На стан кліматичної безпеки та ступінь природно-кліматичного й соціального ризиків впливають чинники, відображені в табл. 1.

Таблиця 1

**Чинники та наслідки, що визначають стан кліматичної безпеки в Європі й Арктиці, у сфері підприємницької діяльності**

Арктика		
чинник		наслідок
• Танення льодів – зменшення льодового покриву в Гренландії – скорочення поверхні вічної мерзлоти;		• Небезпека скорочення біорізноманіття; • розширення можливостей експлуатації нафтових і газових ресурсів.
Європа		
Північна	• Зменшення снігового й льодового покриву на озерах і річках; • підвищення ризиків, пов’язаних із зимовими штормами; • збільшення річкових потоків.	• Збільшення гідроенергетичного потенціалу; • зміщення біологічних видів на північ; • зростання врожайності сільськогосподарських культур.
Північно-Західна	• Збільшення зимових опадів; • збільшення річкових потоків; • посилення небезпеки річкових і прибережних повеней.	• Зміщення біологічних видів на північ.
Центральна й Східна	• Збільшення екстремальних високих температур; • зменшення літніх опадів.	• Зростання небезпеки лісових пожеж.
Середземно-морський регіон	• Зменшення річних атмосферних опадів; • скорочення річкових потоків.	• Зростаюча небезпека втрати біорізноманіття; • зростаюча небезпека опустелювання; • зростання попиту на воду в сільському господарстві; • збільшується небезпека лісових пожеж; • скорочення гідроенергетичного потенціалу.
Прибережні зони, європейські моря	• Триваючий підйом рівня моря, подальше потепління поверхні моря; • підвищення кислотності океану.	• Зміщення рибних ресурсів і планктону на північ; • загроза деградації рибних ресурсів.
Гірські області	• Танення льодовиків, скорочення площ вічної мерзлоти в горах.	• Зсув угору видів флори й фауни; • небезпека втрати окремих біологічних видів в Альпах.
Реалізація підприємницької діяльності	• Утрата кліматичної стабільності, зсуви ґрунту, посуха та вигорання земель; • природні й кліматичні катаклізми (землетрус, повінь); • забруднення повітря, води та навколишнього середовища; • зниження якості та обмеження доступності води;	• Зниження якості та екологічності сільськогосподарської сировини; • дотримання екологічних норм; • ступінь впливу екодеструктивних явищ на процес суспільного відтворення, ступінь техногенного навантаження на природу; • виникнення надзвичайних та аварійних ситуацій тощо.

Складено автором: джерело [10].



До соціальних ризиків віднесено зростання смертності від посилення теплових хвиль, розширення зони трансмісивних захворювань, підвищення ризику для здоров'я (підвищення рівня захворюваності та смертності) деяких соціальних груп населення. Крім зазначених вище, до соціально-політичних ризиків природних метаморфоз експерти також зараховують міграцію й гуманітарні проблеми. За прогнозами науковців, глобальне потепління зробить непридатними для життя частину сьогодні заселених територій земної кулі, що спровокує збільшення міграційних потоків, спрямованих також і в Україну. Водночас можливі й внутрішні переселення громадян південних та східних регіонів, які потерпають від зневоднення й посух, у центральні та західні. [11].

Зміни клімату призводять до переселення мільйонів людей у більш сприятливі для життя регіони. Як наслідок, виникає новий вид переселенців – екологічні, або кліматичні, біженці [12].

Глобальне потепління є загрозою для суспільства в різних аспектах, Наприклад, в Україні кліматичні ризики проявляються:

- у сфері сільського господарства це втрати врожаю, зміни періодів дозрівання сільськогосподарських культур та підвищення їх уразливості до шкідників. Як наслідок, це призведе до виснаження ресурсів: утрати родючості ґрунту, опустелювання, ерозії тощо. Тому можна прогнозувати, що за 10–15 років ми перед загрозою втрати 25 % продуктивності ґрунтів. Зміни температури й кількості стоятимемо опадів разом із виснаженням ґрунтів та ескалацією екстремальних погодних явищ призведуть до критичної ситуації із сільськогосподарською продуктивністю [13];

- у сфері водних ресурсів – порушення гідродинамічного режиму й водного балансу річок; деградація водних ресурсів, пов'язані зі змінами водного режиму, виснаженням, забрудненням через надлишкове навантаження;

- в енергетичній сфері – збільшення попиту на електроенергію під час літньої спеки, ускладнення функціонування об'єктів гідроенергетики через зміни в характері опадів та річкового стоку, негативні наслідки від екстремальних погодних явищ;

- у сфері охорони здоров'я населення – збільшення кількості потерпілих від теплових ударів, погіршення здоров'я міського населення через поверхневе забруднення й зміни в озоновому шарі, підвищення рівня смертності внаслідок серцево-судинних захворювань.

Основними засобами стабілізації та зниження температури є такі, як стабілізація CO<sub>2</sub>, пов'язана з технологічними й структурними змінами економіки та життєвого укладу (консервація вуглецю, біоенергетика тощо); відмова від викопного палива; енергозбереження й енергоефективність та ін.

Особливої уваги потребує розвиток методів контролю й моніторингу викидів, моніторингу стоків на регіональному рівні, а також проблема технологічного переоснащення [14].

Унаслідок таких загроз як на міжнародному, так і на державному рівнях можуть початися незворотні процеси в екосистемах. Навіть якщо наслідки зміни клімату будуть локальними, на національному рівні необхідні дії для координації процесу адаптації для їх усунення.

Для визначення способів адаптації державної кліматичної політики в Україні потрібно забезпечити поглиблення наукових досліджень у галузі кліматології, прогнозування клімату й впливу діяльності людини на клімат, оцінки екологічних та соціально-економічних наслідків змін клімату з метою більш ефективного використання фінансових ресурсів, наукового потенціалу країни й виключення можливого дублювання досліджень в організаціях та установах. Потрібно більш ефективно використовувати інформацію про клімат у пріоритетних галузях виробництва: сільському господарстві, енергетиці, водному господарстві, а також у таких сферах, як охорона природи й охорона здоров'я [15].

Серед пріоритетних напрямів державної політики у цій сфері можна виокремити:

- підвищення опірності до пов'язаних із кліматом загроз і стихійних лих;
- забезпечення поступового переходу України до низьковуглецевого розвитку економіки,
- широке впровадження чистих технологій у приватному секторі;
- зниження вуглецевої ємності економіки;
- підвищення якості поглиначів і накопичувачів парникових газів, адаптація соціально-економічної системи держави до зміни клімату;
- зведення до мінімуму впливу на навколишнє середовище з погляду використання природних ресурсів та викидів парникових газів;
- підвищення потенціалу поглиначів вуглецю для абсорбції парникових газів з атмосфери;
- забезпечення ефективного управління лісами, що є природними поглиначами вуглецю й здатні абсорбувати одну десяту частину світових викидів вуглецю, є дуже важливим у збільшенні біомаси, ґрунтів і лісової продукції.

Одним із важливих питань утілення цілей політики держави протидії зміні клімату є розробка відповідного механізму фінансового забезпечення. Фінансовий механізм протидії зміні клімату та адаптації до таких змін уключає нормативно-правове, інформаційне й організаційне забезпечення, скукупність фінансових методів та інструментів впливу, що забезпечують формування фінансових ресурсів для досягнення визначених цілей. Чинна нормативно-правова база України з питань, пов'язаних зі зміною клімату, ґрунтується на міжнародних нормативно-правових актах і національному законодавстві.

Основними джерелами фінансування заходів реалізації кліматичної політики є кошти державного та місцевих бюджетів, міжнародних фінансових організацій, Фонду енергоефективності, інвестиційних компаній, зокрема енергосервісних компаній. Крім того, значна частина витрат на реалізацію заходів з енергоефективності має припадати на сектор домогосподарств, де потенціал енергозбереження найбільш істотний і виправданий із погляду економічної ефективності [16, с. 82].

Діапазон інструментів кліматичної політики держави досить широкий: від екологічного оподаткування та запровадження вимог стосовно проведення обов'язкових енергетичних аудитів на підприємствах чи впровадження схеми торгівлі дозвільними одиницями на викиди ПГ – до фінансування дослідницької діяльності, наприклад адаптації у сфері сільського господарств до наслідків зміни клімату.

**Висновки й перспективи подальшого дослідження.** Отже, успішна реалізація адаптаційної кліматичної політики можлива при досягненні таких стратегічних пріоритетів:

- забезпечення інформованості населення з проблем змін клімату та їх наслідків;
- удосконалення нормативно-правового забезпечення у сфері мінімізації й запобігання кліматичним ризикам;
- формування адаптаційного потенціалу з урахуванням ресурсної забезпеченості;
- визначення фінансових інструментів та розробка фінансового механізму управління кліматичними ризиками.

Політика адаптації до зміни клімату вимагає створення нових інститутів, формування кліматичної стратегії, глобального мислення й довгострокового фінансування. Крім того, доцільно застосовувати також механізми співфінансування за участю міжнародних фондів, держави, місцевої влади, суб'єктів господарювань, домогосподарств.

#### *Джерела та література*

1. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность России: общий курс: учебник: 2-е изд. Москва: Дело, 2005. 896 с.
2. Про охорону навколишнього природного середовища: Закон України від 25.06.1991 № 1264-XII. URL: zakon.rada.gov.ua. (дата звернення: 13.11.2017).
3. Заплатинський В. М. Логіко-детермінантні підходи до розуміння поняття «Безпека». *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка*. Кам'янець-Подільський, 2012. Вип. 5. С. 90–98.
4. The World Meteorological Organization. The First World Climate Conference: URL: [https://www.wmo.int/pages/themes/climate/international\\_wcc.php](https://www.wmo.int/pages/themes/climate/international_wcc.php) (дата звернення: 13.11.2017).
5. IPCC. Climate Change 2014 : Fifth Assessment Report. URL: <http://ipcc.ch/report/ar5/>.
6. Проць Н. В. Кліматична політика держави та фінансовий механізм її реалізації. *Кліматичні фінанси* : монографія/М. І. Карлін та ін. Луцьк: Вежа-Друк, 2017. Розд. 3. С. 60–75.
7. Відповіді вчених Міжурядової групи експертів зі зміни клімату на найбільш поширені питання. URL: <http://nadoest.com/vidpovidi-vchenih-mijuryadovoyi-grupi-ekspertiv-zi-zmini-klima> (дата звернення: 12.11.2017).
8. Климатическая катастрофа может произойти уже в этом веке. URL: [http://news.eizvestia.com/news\\_technology/full/3110-klimaticheskaya-katastrofa-mozhet-proizojti-uzhe-v-etom-veke-meteorologi](http://news.eizvestia.com/news_technology/full/3110-klimaticheskaya-katastrofa-mozhet-proizojti-uzhe-v-etom-veke-meteorologi) (дата звернення: 20.11.2017).
9. Алымов В. Т., Тарасова Н. П. Техногенный риск. Анализ и оценка: учеб. пособие. Москва: Академкнига, 2004. 118 с.
10. Никуличев Ю. В. Глобальные климатические изменения: Новые вызовы и география изменений: специализированная информация: аналитическая записка. Москва: РАН. ИНИОН, 2016. 45 с.
11. Нова кліматична ера: глобальне потепління може мати для України як негативні, так і позитивні наслідки URL: <http://tyzhden.ua/Society/55859> (дата звернення: 13.11.2017)
12. Кокорин А. О. Изменение климата: обзор Пятого оценочного доклада МГЭИК. Москва: Всемирный фонд дикой природы (WWF), 2014. 80 с.

13. Костюченко Ю. Кліматичні зміни складають загрозу національній безпеці. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/25139156.html> (дата звернення: 13.11.2017).
14. Working Group I Contribution to the IPCC Fifth Assessment Report Climate Change 2013: The Physical Science Basis/eds. M. L. Parry, O. F. Canziani, J. P. Palutikof, P. J. van der Linden and C. E. Hanson. IPCC: Cambridge University Press, Cambridge, UK and New York, NY, USA, 2013. 867 p.
15. Про Кліматичну програму України: Постанова Кабінету Міністрів від 28 червня 1997 р. N 650. URL: [zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua). (дата звернення: 6.11.2017).
16. Сіденка В. Р., Веклич О. О. Україна і політика протидії зміні клімату: економічний аспект: аналіт. доп. Київ: Заповіт, 2016. – 208 с.

### *References*

1. Senchahov, V. K. (2005). *Экономическая безопасность России* [Economic security of Russia]. Moskva : Delo [in Russian].
2. Закон України від 25.06.1991 №1264-КІІ «Про охорону навколишнього природного середовища» [Law of Ukraine dated 25.06.1991 No. 1264-XII «On Environmental Protection»]. (2017. 11.13). Retrieved from [zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua). [in Ukrainian].
3. Zaplatynskiy, V. M. (2012). Lohiko-determinantni pidkhody do rozuminnia poniattia «Bezpeka» [Logic-Determinant Approaches to Understanding the Notion of «Safety»]. *Visnyk Kamianets-Podilskoho natsionalnoho universytetu imeni Ivana Ohienka-Bulletin of the Kamyanets-Podilsky National University named after Ivan Ogienko. Kamianets-Podilskiy*, 5, 90–98 [in Ukrainian].
4. Vsesvitnia meteorolohichna orhanizatsiia. Persha svitova klimatychna konferentsiia [the World Meteorological Organization. The First World Climate Conference]. Retrieved from [https://www.wmo.int/pages/themes/climate/international\\_wcc.php](https://www.wmo.int/pages/themes/climate/international_wcc.php) [in Ukrainian].
5. IPCC. Climate Change 2014: Fifth Assessment Report. Retrieved from <http://ipcc.ch/report/ar5/>. [in English].
6. Prots, N. V. (2017). Klimatychna polityka derzhavy ta finansovyi mekhanizm yii realizatsii [Climatic policy of the state and the financial mechanism of its realization]. Lutsk: Vezha-Druk [in Ukrainian].
7. Vidpovidi vchenykh Mizhuriadovoi hrupy ekspertiv zi zminy klimatu na naibilsh poshyreni pytannia [Responses of the scientists of the Intergovernmental Panel on Climate Change on the most common issues]. Retrieved from <http://nadoest.com/vidpovidi-vchenih-mijuryadovoyi-grupi-ekspertiv-zi-zmini-klima> [in Ukrainian].
8. Klymatycheskaia katastrofa mozhет proyzoyti uzhe v etom veke [A climatic catastrophe can occur already in this century ]. Retrieved from [http://news.eizvestia.com/news\\_technology/full/3110-klimaticheskaya-katastrofa-mozhet-proizoyti-uzhe-v-etom-veke-meteorologi](http://news.eizvestia.com/news_technology/full/3110-klimaticheskaya-katastrofa-mozhet-proizoyti-uzhe-v-etom-veke-meteorologi) [in Russian].
9. Alymov, V. T., & Tarasova N. P. (2004). *Tekhnogennyi rysk* [Technogenic risk]. Moskva: Akademknyha [in Russian].
10. Nykulychev, Iu. V., (2016). *Hlobalni klimatychni zminy: Novi vyklyky ta heohrafiia zmin* [Global Climate Change: New Challenges and Geography of Change. Moskva: RAN. INYON [in Russian].
11. Nova klimatychna era: hlobalne poteplinnia mozhe maty dlia Ukrainy yak nehatyvni, tak i pozytyvni naslidky [New climate era: global warming can have both negative and positive effects for Ukraine]. Retrieved from <http://tyzhden.ua/Society/55859> [in Ukrainian].
12. Kokorin, A. O., (2014). *Zmina klimatu: ohliad Piatoho otsinnoi dopovidi MHEZK* [Climate Change: Review of the IPCC Fifth Assessment Report]. Moskva: Vsesvitnii fond dykoi pryrody [in Russian].
13. Kostyuchenko, Iu. (2017). Klimatychni zminy skladaiut zahrozu natsionalnii bezpetsi [Climate change is a threat to national security]. Retrieved from <https://www.radiosvoboda.org/a/25139156.html> [in Ukrainian].
14. Parry, M. L., Canziani, O. F., & Palutikof, J. P. (2013). *Robocha hrupa I Vnesok do piatoho dopovidi MHEZK pro otsinku zminy klimatu 2013 roku* [Working Group I Contribution to the IPCC Fifth Assessment Report Climate Change 2013]. Cambridge: Cambridge University Press [in English].
15. Postanova Kabinetu Ministriv vid 28 chervnia 1997 r. N 650 «Pro Klimatychnu prohramu Ukrainy» [Resolution of the Cabinet of Ministers of June 28, 1997 N 650 «About the Climate Program of Ukraine»]. Retrieved from [zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua). [in Ukrainian].
16. Sidenka, V. R., Veklych, O. O. (2016). *Ukraina i polityka protydii zminy klimatu: ekonomichnyi aspekt* [Ukraine and the policy of counteraction to climate change: the economic aspect: an analytical report]. Kyiv: Zapovit [in Ukrainian].

### **Наталья Проц. Климатическая безопасность: сущность и необходимость финансового обеспечения.**

В статье исследуется антропогенное воздействие на природную среду; определены финансовые аспекты обеспечения климатической безопасности и формирования климатической политики; выясняется, что климатическая безопасность – это защищенность экосистем и связанных с ними форм совместной жизни людей от глобальных климатических изменений и их последствия, климатический риск – степень, в которой данная система восприимчива к воздействию негативных последствий в результате изменения климата и неспособна противостоять негативным воздействиям изменения климата, включая изменчивость климата и экстремальные климатические явления.

Основними рисками являються природні, техногенні, екологічні. В Україні кліматическі ризики проявляються в сфері сільського господарства: втрати урожаю, змінення періодів созрівання сільськогосподарських культур і підвищення їх уязвимості до ураження шкідливими організмами; в сфері водних ресурсів – порушення гідродинамічного режиму і водного балансу річок; деградація водних ресурсів; в енергетичній сфері – ускладнення функціонування об'єктів гідроенергетики; в сфері охорони здоров'я населення – збільшення кількості постраждалих від теплових ударів.

Пропонується для впровадження цілей державної політики протидії зміні клімату забезпечити розробку механізму фінансового забезпечення її реалізації. Фінансовий механізм протидії зміні клімату і адаптації до неї включає нормативно-правовий, інформаційний і організаційний забезпечення, скупність фінансових методів і інструментів, забезпечуючих формування фінансових ресурсів для досягнення певних цілей. Основними джерелами фінансування заходів реалізації кліматическої політики є засоби державного і місцевих бюджетів, міжнародних фінансових організацій, Фонду енергоефективності, інвестиційних компаній. В майбутньому цілорозумно застосовувати механізми софінансування з участю держави, місцевої влади, суб'єктів господарства, домогосподарств, міжнародних фондів.

**Ключові слова:** кліматическа безпека, кліматическі ризики, фінансовий механізм, фінансове забезпечення, фінансові ресурси.

**Nataliya Prots. Climate Safety: the Essence and Need for Financial Support.** Anthropogenic impact on the natural environment is investigated in the article; defined financial aspects of ensuring climate security and forming a climate policy; Climatic security has been found to be the protection of ecosystems and their associated forms of human life from global climate change and their consequences, climate risk – the extent to which this system is susceptible to the adverse effects of climate change and is unable to withstand negative impacts. climate change, including climate variability and extreme climatic phenomena. The main risks are: natural, man-made, and environmental. Climatic risks are manifested in the agricultural sector In Ukraine: loss of crops, changes in the periods of maturation of agricultural crops and increase their vulnerability to pests; in the field of water resources: violation of hydrodynamic regime and water balance of rivers; degradation of water resources; in the energy sector: the complication of the functioning of hydro-energy objects; in the area of public health: increasing the number of victims of heat stroke.

It is proposed that, in order to realize the goals of the state policy, counteract climate change, ensure the development of a mechanism for financial support for its implementation. The financial mechanism for combating climate change and adaptation to such changes includes regulatory, informational and organizational support, the accumulation of financial methods and tools that provide the formation of financial resources to achieve the identified goals. The main sources of financing for the implementation of climate policy are state and local budgets, funds from international financial organizations, the Energy Efficiency Fund, and investment companies. It is expedient to apply mechanisms of co-financing with the participation of the state, local authorities, economic entities, households, international funds in the future.

**Key words:** climate security, climatic risks, financial mechanism, financial support, financial resources.

Стаття надійшла до редакції 23.11.2017

УДК 3363:330

**Микола Карлін,**  
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри  
фінансів, банківської справи та страхування,  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки  
E-mail: Karlin. Lutsk @ gmail. Com

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-148-157>

## **Проблеми й перспективи використання «зелених» фінансів територіальними громадами: світовий досвід та Україна**

У статті обґрунтовано необхідність активнішого використання на місцевому рівні в Україні таких фінансових інструментів регулювання природокористування («зелених» фінансів), як вуглецевий податок, екологічні податкові пільги, «зелений» тариф, «зелений» кредит, «зелені» іноземні інвестиції, «револьверні» фонди та ін. Доведено необхідність поступового переходу від державно-приватного партнерства до муніципально-приватного

---

© Карлін М., 2018

партнерства при використанні відновних джерел енергії й утилізації сміття та відходів виробництва. Виявлено проблеми фінансування проектів «зеленої» економіки в межах об'єднаних територіальних громад в Україні та запропоновано способи їх розв'язання з урахуванням світового досвіду.

**Ключові слова:** «зелені» фінанси, об'єднані територіальні громади, екологічні податки та збори, місцеві екологічні пільги, муніципально-приватне партнерство, «зелені» іноземні інвестиції, ЄС, Україна.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** У XXI ст. людство вступило в новий етап розвитку, який можна назвати катастрофічним із погляду впливу людини на клімат планети. В останній доповіді Римського клубу (грудень 2017 р.) указано на найбільшу планетарну проблему, якою є глобальне потепління. Навіть повне виконання Паризької угоди буде недостатнім для досягнення її цілей. Тому необхідний пошук нових підходів до розв'язання проблеми глобального потепління, навіть якщо вони будуть спрямовані на обмеження народжуваності, зменшення споживання (особливо продукції тваринництва) на більш справедливий розподіл ВВП світу між розвинутими країнами й розвиваючими країнами тощо. Загалом економіка майбутнього повинна бути націлена не на економічне зростання, а на забезпечення сталого розвитку, на збільшення не приватного, а загального добробуту. Такий варіант розвитку можливий лише в умовах громадянського суспільства, до якого поступово йде й Україна. У нашій країні важко, але ж все таки запроваджуються елементи «зеленої» економіки, насамперед окремі складники «зелених» фінансів. Важливо цей тренд закріпити й на рівні територіальних громад, особливо об'єднаних територіальних громад, у яких реально починає розвиватися місцеве самоврядування, спрямоване, зокрема, і на покращення екологічних умов відтворення. У цьому плані заслуговує на увагу досвід у цих питаннях розвинутих країн, який важливо реалізувати й в Україні.

**Аналіз дослідження цієї проблеми.** Значний внесок у дослідження різних аспектів розвитку економіки, сприятливої до навколишнього середовища, зробили такі зарубіжні та українські вчені, як І. Бистряков, В. Борейко, Е. Вайцеккер, І. Вахович, О. Власюк, В. Голян, О. Губанова, Б. Данилишин, Г. Дейлі, І. Запатріна, В. Кравців, Н. Крафтс, Е. Лібанова, Д. Лижін, Р. Кламтам, Н. Павліха, Б. Порфір'єв, Б. Рубцов, Л. Руденко, П. Саблук, О. Сохацька, І. Сторонянська, А. Сундук, Дж. Сьєберт, М. Тітов, Ю. Туниця, Дж. Фарлей, К. Харгроуз, М. Хвесик, Є. Хлобистов та ін. Водночас поки не вистачає досліджень комплексного впливу ролі «зелених» фінансів на становлення «зеленої» економіки на місцях. Тому потрібне вивчення та запровадження досвіду провідних країн світу із використання основних елементів «зелених» фінансів на рівні територіальних громад в Україні, оскільки цьому питанню науковці й практики в нашій країні поки що не приділяють належної уваги.

**Мета та завдання дослідження.** Мета статті – розкриття особливостей змісту й використання «зелених» фінансових форм стимулювання підвищення ролі територіальних громад у становленні «зеленої» економіки в Україні, оскільки наявні форми досягнення екологічних завдань, поставлених для нашої країни в міжнародних екологічних угодах, поки не дають належних результатів. Тому важливо проаналізувати досвід розвинутих країн із цього питання й використати його в Україні, насамперед на рівні об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Вони повинні стати полігоном із запровадження перспективних форм «зелених» фінансів у нашій країні, але для цього для ОТГ важливо розробити відповідну систему стимулів і державного страхування на випадок невдачі в реалізації екологічних проектів. Останньому питанню в українській науці та практиці поки не приділено належної уваги, оскільки наголос робиться, передусім, на державні «зелені» фінансові стимули. На нашу думку, у сучасних умовах на місцевому рівні потрібно активніше використовувати й такі складники механізму «зеленого» фінансування, як місцеві «зелені» облігації, «зелені» кредити комунальних банків, «револьверні» фонди, «зелені» тарифи, «теплі» кредити тощо. Важливо також з'ясувати особливості використання на місцевому рівні «зелених» і кліматичних фінансів, які досить часто ототожнюються у фінансовій науці. Крім того, потрібно уточнити зміст фінансово-економічного регулювання у сфері природокористування, оскільки досить часто це поняття розглядають як єдине ціле, що ускладнює використання «зелених» фінансів на місцевому рівні.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Вивчення зарубіжної та української економічної літератури показує, що до складників «зеленої економіки», зазвичай, відносять роздрібні фінанси, інвестиційні фінанси, управління активами, страхування, які, зі свого боку, поділяють на окремі елементи. Відповідно, багато з них належать до «зелених» фінансів, структуру яких поки до кінця не з'ясовано. На думку окремих зарубіжних учених, «зелені»

фінанси включають у себе різні галузі фінансів і відповідні фінансові продукти. Усіх їх можна об'єднати в три напрями: 1) фінансування інфраструктури; 2) фінансова допомога галузям та компаніям; 3) фінансові ринки [1, с. 14–15]. У структурі «зелених» фінансів виділяють і таку складову частину, як кліматичні фінанси. Під ними розуміють, насамперед, витрати на розвиток низьковуглецевих технологій та зниження викидів парникових газів і/або адаптації до змін клімату та його наслідків [2, с. 6]. Водночас проблемою є визначення змісту таких фінансових категорій, як «зелені» фінанси й кліматичні фінанси та їх розмежування, незважаючи на їх змістовну близькість.

Аналіз міжнародних документів, зарубіжної й української наукової літератури із «зелених фінансів» дає підставу нам запропонувати таке визначення кліматичних фінансів як економічної категорії [3, с. 11]. Це сукупність фінансових відносин між окремими країнами світу, а також у середині цих країн із приводу використання фінансових важелів, інструментів, норм і нормативів, які сприяють збереженню й покращенню кліматичних умов із метою належного відтворення факторів виробництва. Відповідно суб'єктами цих відносин насамперед є міжнародні організації (ООН, ЄС тощо), окремі держави в особі їхніх урядів та парламентів, територіальні громади різного рівня, домогосподарства. Водночас, «зелені» фінанси охоплюють значно ширшу палітру фінансових відносин і їхніх суб'єктів, ніж кліматичні, оскільки вони стосуються фінансових заходів, які забезпечують умови сталого розвитку на всіх рівнях, а не лише вирішення питань щодо потепління клімату. Загалом, «зелені» фінанси спрямовані на забезпечення сталого розвитку як у масштабах усього світу та груп країн, так і на рівні окремої держави, окремих територіальних громад.

Оскільки «зелені» фінанси виступають важливим елементом фінансово-економічного регулювання природокористування на всіх рівнях, важливо з'ясувати зміст та структуру цього поняття. Щодо трактування змісту поняття «фінансово-економічне регулювання у сфері природокористування» ми притримуємося підходу, розробленого такими відомими українськими фахівцями у цій царині, як І. Бистряков та А. Сундук [4, с. 32], які вважають, що фінансово-економічне регулювання природокористування використовує потенціал як фінансових важелів, так і економічних. Причому перші з них, на їхню думку, визначаються більшим тяжінням до ринку та орієнтацією на бізнес, а економічні важелі менш прив'язані до ринку, а більше належать до компетенції держави. Тому важливо з'ясувати перелік перших і других, передусім тих, які використовуються як «зелені» фінанси. Серед рівнів фінансово-економічного регулювання природокористування важливою є необхідність урахування й субнаціонального рівня, який уключає й місцеві громади. Причому для місцевих громад природно-ресурсний потенціал доцільно розглядати як територіальний стимул розвитку, здатний використати місцеві переваги для забезпечення умов сталого розвитку. Відповідно, указаний підхід до фінансово-економічного регулювання природокористування важливо врахувати під час розробки механізму використання «зелених» фінансів на місцевому рівні. Згідно зі статтею 142 Конституції України, матеріальною й фінансовою основою місцевого самоврядування є рухоме та нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів

Виходячи з вищесказаного, до фінансових важелів регулювання природокористування доцільно насамперед віднести екологічні податки взагалі та вуглецевий податок зокрема, який накладається за викиди в повітря двоокису вуглецю. Вуглецеві податки використовуються багатьма державами Європи, а також Мексикою та Японією. Щорічний світовий обсяг їх сплати складав 14 млрд дол. США (на квітень 2015 р.) Ціни на вуглець коливаються від 1 дол. за тону вуглекислого газу в еквіваленті в Мексиці до 130 дол. за тону у Швеції. У більшості випадків ця ціна складає менше ніж 10 дол. за тону [2, с. 9]. У той же час цей податок в Україні поки не створює належних стимулів до зменшення викидів парникових викидів в атмосферу та заохочує як українських, так і зарубіжних інвесторів розвивати в праценадлишкових регіонах нашої країни «брудні» виробництва. Тому важливо посилити роль місцевих територіальних громад у запровадженні бізнесом на їхніх територіях таких технологій, які зменшують викиди парникових газів. Причому наголос потрібно робити не стільки на штрафні санкції, скільки на фінансові стимули, що заохочують бізнес запроваджувати більш сучасні технології для зменшення цих викидів. У багатьох розвинутих країнах для цього використовують такі стимули, як пільги з місцевих податків та зборів; зниження орендної плати за використання майна громад (передусім землі); місцеві позики підприємствам, що встановлюють відповідне обладнання для зменшення шкідливих викидів у повітря тощо. Доцільно подібні пільги використовувати і в Україні, але для цього потрібно внести відповідні зміни до Податкового кодексу,

інших нормативних документів. Водночас треба враховувати й той факт, що в США з часом відміняють місцеві економічні й інші пільги для традиційних виробництв, надаючи їх технологічно передовим підприємствам. Тобто подібні екологічні місцеві пільги в Україні потрібно надавати бізнесу лише на певний час і на певних умовах.

Під час розробки механізму підвищення ролі територіальних громад щодо розв'язання проблем довкілля в нашій країні треба взяти до уваги пропозицію академіка НАН України Ю. Туниці про те, що слід використовувати, охороняти й відтворювати в єдиному процесі як природні ресурси, так і природне життєве довкілля та його якість. А кошти на охорону й відтворення якості природного середовища та відтворення біологічно відновних ресурсів повинні акумулюватися з прибутків від їх використання в регіональних бюджетах [5, с.144]. Частково це вирішено у 2015 р., оскільки 80 % екологічного податку в Україні тепер зараховується до спеціального фонду місцевих бюджетів (крім екологічного податку, який стягують за утворення радіоактивних відходів). Розподіл цього податку є таким: до сільських, селищних, міських бюджетів надходить 25 %, до обласних бюджетів – 55 %, до бюджету міста Києва – 80 %. Крім того, частина рентної плати за використання природних ресурсів, а також орендна плата за використання водних об'єктів тепер також надходять до місцевих бюджетів. У 2015 р. плату за землю трансформовано в податок на майно й віднесено до місцевих податків. Тому сьогодні важливо добитись ефективного використання цих невеликих коштів для поліпшення екологічних умов відтворення, чого поки не вдається досягнути через високий рівень корупції в Україні. Вихід убачаємо в посиленому контролі територіальних громад і громадських організацій за цільовим використанням указаних коштів.

Прикладом підвищення ролі територіальних громад щодо контролю за розв'язанням екологічних проблем на місцях є те, що керівництво окремих штатів у США, ураховуючи вимоги виборців, ставить умовою отримання енергії на своїй території її надання переважно підприємствами відновної електроенергетики та поступової заборони використання електроенергії, отриманої за допомогою викопних енергоносіїв. Під тиском громадськості подібну політику починає реалізувати й усе більше суб'єктів господарювання окремих штатів США, відмовляючись від електроенергії, отриманої за допомогою викопних енергоносіїв. Загалом до міжнародного руху відмови від інвестицій у викопне паливо в різних регіонах світу вже приєдналося понад півтисячі установ, зокрема й деякі університети США, Великої Британії, низки інших країн. Важливо до цієї ініціативи долучитися й відповідним структурам в Україні, насамперед науковим і навчальним закладам, які в змозі проводити широку екологічну просвіту населення. Українським виробникам потрібно взяти до уваги й той факт, що під тиском широкої громадськості й ураховуючи фінансові ризики інвестування у видобуток та переробку викопних енергоносіїв, не лише фінансові структури, а й виробничі фірми починають скорочувати відповідні проекти в країнах ЄС, США та інших розвинутих державах. Подібне слід очікувати в найближчий час й в Україні, де громадські екологічні організації, передусім великих міст, тиснутимуть на владу щодо закриття екологічно шкідливих виробництв.

Нестача в нашій країні коштів у сучасних умовах на побудову «зеленої» економіки України зумовлює розвиток у цьому секторі муніципально-приватного партнерства, який ми розглядаємо як важливий елемент державного економічного регулювання природокористування. На 01.01.2016 р. у нашій країні виконувалося 177 проектів на засадах державно-приватного партнерства, основними сферами реалізації яких були утилізація відходів, очищення води та водопостачання, розбудова транспортної інфраструктури [6, с. 8]. Важливо ширше долучити до фінансування подібної діяльності й кошти територіальних громад, що суттєво підвищить ефективність такого партнерства. Насамперед це стосується вільних коштів об'єднаних територіальних громад, яких у 2017 р. на їхніх рахунках залишалося в сумі понад 50 млрд грн. Крім того, до реалізації екологічних проектів на місцях було б доцільним залучити й кошти українських заробітчан, як це робиться в низці латиноамериканських країн. Але для цього потрібно піти на податкову амністію для тих, хто нелегально працював за кордоном, але хоче зароблені там кошти вкласти в економіку України (подібно до того, як це зроблено в Італії, низці інших європейських країн). У такому плані податкову амністію потрібно розглядати як важливий елемент державного економічного регулювання природокористування. Зокрема, проведена на початку ХХ ст. податкова амністія додала до бюджету Італії більше 30 млрд євро, але при цьому ставка на амністовані доходи становила тільки 10 %. Якби подібну амністію сьогодні провела й Україна, то отримані кошти, за оцінками багатьох експертів, суттєво перевищили б суми кредитів, які нам виділяє МВФ.

Окремі українські підприємства, дотримуючись принципів соціальної відповідальності, уже починають урахувати у своїй роботі принципи «зеленої» економіки. Зокрема, це характерно для діяльності агрохолдингу «Астарта-Київ». Основною метою побудови ним Глобинського біоенергетичного комплексу була оптимізація процесу поводження з відходами від цукрового виробництва. Із часом потужність біокомплексу збільшилася, що дало змогу використовувати й біологічну сировину. Отримана енергія з указанного біоенергетичного комплексу поставляється на Глобинський цукровий завод у період виробництва цукру та на Глобинський завод із переробки сої. У майбутньому планується постачати отриману таким чином енергію в міську електромережу за «зеленим» тарифом. Цей тариф ми розглядаємо як елемент державного економічного регулювання природокористування.

Катастрофічне забруднення в Україні земельних, водних і лісових ресурсів різними викидами ставить на порядок денний розробку фінансового механізму розв'язання цієї проблеми як на державному, так і на місцевому рівнях. На місцях насамперед важливо забезпечити фінансові умови для роздільного збору сміття, оскільки воно надзвичайно шкодить довкіллю в Україні. Створення об'єднаних територіальних громад уже дає позитивні приклади розв'язання вказаної проблеми, оскільки частина ОТГ починає займатися роздільним збором сміття й частковою його переробкою, залучаючи під подібні проекти кошти іноземних інвесторів (вказані кошти ми розглядаємо як елемент фінансового регулювання природокористування, або як «зелені» іноземні інвестиції). Це, крім усього іншого, дає додаткові кошти для розвитку цих громад, покращує стан навколишнього середовища та, що дуже важливо в сучасних умовах в Україні, формує в членів громади відповідальне ставлення до збереження довкілля. Така тенденція отримала б ще більше поширення, якби місцевим громадам передали частину земель державного запасу, які розміщені навколо цих громад, оскільки використання вказаних земель покищо контролюється державою неналежним чином. Прикладом цього є розповсюдження нелегальних сміттєзвалищ на цих землях, багато з яких утворюються за рахунок незаконного вивезення сміття приватними та комунальними підприємствами з великих міст на периферію. Подібні факти характерні й для поведінки частини жителів тих чи інших громад, що засвідчує необхідність кардинальної зміни системи штрафних санкцій за неналежне поводження зі сміттям. У цьому плані на особливу увагу заслуговує досвід Швейцарії, у якій несортоване сміття можна викидати лише в спеціальних пакетах, які коштують досить дорого. Крім того, щоб населення не викидало сміття будь-де, у Швейцарії за це порушення встановлено дуже високі штрафи, а за цим слідкують спеціальні підрозділи поліції. Загалом зараз в Україні доцільно запровадити американський метод збирання й сортування побутового сміття, який, зокрема, поширений у Сан-Франциско. У цьому місті встановлені три види контейнерів для сміття: 1) для твердих побутових відходів, 2) для біологічних відходів, 3) для несортованого сміття, оскільки значна частина американців поки не готові сортувати сміття на більшу кількість фракцій. Подібна поведінка, як показують спеціальні дослідження з цього питання у місті Дніпрі, характерна й для багатьох жителів великих міст України, оскільки вони поки не готові до сортування сміття за багатьма фракціями (як у Швейцарії).

Позитивом сучасної екологічної політики в Україні є те, що в ній починають запроваджуватись екологічні нормативи (зокрема й стосовно переробки сміття), що відповідають нормам ЄС. Так, на початку листопада 2017 р. Кабінет Міністрів України схвалив Національну стратегію поводження з відходами. Наступним кроком повинна стати розробка національного та регіональних планів реалізації цієї стратегії. Передбачено, що в Україні рівень захоронення побутових відходів знизиться з 95 до 30 %, тобто значна частина з них буде перероблена. Крім того, передбачено, що буде скорочено загальний обсяг відходів, які підлягають захороненню (з 50 до 35 %). Загалом, Україна зобов'язалась інтегрувати у вітчизняне законодавство норми, закладені в трьох Директивах ЄС: про відходи; про управління відходами видобувної промисловості; про захоронення відходів. Проблемою є те, що український бізнес негативно ставиться до ідеї введення так званого податку на упаковку, за допомогою якого бізнес хочуть зобов'язати майже повністю нести витрати на її переробку. Загалом, розроблені українською владою законопроекти щодо відходів значною мірою не відповідають нормам ЄС, що ускладнює отримання як Україною, так і її регіонами і місцевими громадами екологічних інвестицій із фондів Європейського Союзу. Розв'язання вказаної проблеми можливе за рахунок активнішого використання наукових напрацювань українських учених. Зокрема, у Житомирському державному технологічному університеті вже розроблено програму «Наукове обґрунтування забезпечення екологічно безпечного збирання, транспортування, оброблення й захоронення відходів».



Крім використання фінансових важелів щодо недопущення використання земель територіальних громад для незаконних сміттєзвалищ також важливо посилити контроль із їх сторони за ефективністю лісогосподарської діяльності. Це пов'язано з тим, що однією з найскладніших екологічних проблем в Україні є збереження та відновлення лісів, які значною мірою поглинають вуглекислий газ. Фактична лісистість в Україні становить 15,9 %, у той час як, за розрахунками науковців, оптимальним показником для нашої держави є 20 %. У 2010 р. Європейська комісія ратифікувала Зелену книгу про захист лісів у ЄС, у який унесено зміни в наступні роки. Зараз цей документ передбачає план дій до 2030 р. Основним напрямом розвитку економіки ЄС є шлях до так званої «зеленої економіки», яка забезпечує вигоду бізнесу від ведення лісового господарства при максимальному збереженні природних ресурсів. У плані ефективного використання лісових ресурсів для збереження клімату заслуговує на увагу, передусім, досвід країн Балтії, де функціонують біржі з продажу деревини, що робить для бізнесу вигідною діяльністю із вирощування лісу. Тому територіальним громадам України, де розміщені лісові масиви, треба вимагати від держави прийняття подібних законодавчих актів, щоб зупинити знищення лісів та зацікавити бізнес у їх відновленні та експлуатації. Поки ж частина державних лісогосподарських підприємств, як свідчать дані багатьох українських засобів масової інформації, недостатньо ефективно використовують лісові ресурси, а окремі з них вирізають цінні породи дерев і під виглядом дров незаконно експортують у країни ЄС, Туреччину, інші країни. Тому на порядку денному в Україні стоїть питання не лише приватизації сільськогосподарських земель, а й державних лісів.

Важливою складовою частиною фінансового регулювання природокористування на місцях за допомогою складників «зелених» фінансів є використання «зеленого» тарифу під час виробництва електроенергії та тепла за шляхом задіяння відновних джерел енергії. Це потрібно тому, що в Україні понад 70 % викидів вуглекислого газу спричинено роботою енергетичної сфери, передусім атомною та вугільною енергетикою. Для покращення кліматичних умов у регіонах України важливо активніше використовувати для виробництва електроенергії та тепла насамперед біомасу, запаси якої на місцях є достатніми. Першим в Україні містом, який відмовиться від опалення газом, планує стати Кам'янець-Подільський. Наразі там уже працюють квартальні котельні на агропелетах і добудовується потужна ТЕЦ на щепі. Подібні тенденції характерні й для Умані, де вже будується 15 котельень на біопаливі. Загалом, за даними Біоенергетичної асоціації України, за період із 2010 до 2014 р. сектор біоенергетики зростав щорічно на 42 %. Це дало змогу у 2014 р. замінити 3 млрд кубічних метрів газу. Загальна кількість котлів на біопаливі в муніципальному секторі зросла в Україні з 2012 до 2016 р. з 561 до 1787 котлів. При цьому кількість котлів, які працюють на аграрних відходах, зросла в шість разів (до 257 на кінець 2015 р.), а тих, що працюють на аграрних гранулах, збільшилась у дев'ять разів (до 330 на кінець 2015 р.).

Для збереження довкілля органам місцевого самоврядування в Україні важливо фінансово стимулювати розвиток місцевих енергетичних кооперативів. Тисячі таких кооперативів працюють у різних країнах Євросоюзу, а також в інших розвинутих країнах. Зокрема, громад, які об'єдналися в енергетичні кооперативи в Німеччині, нараховується 700 одиниць. Серед них – невеликі кооперативи, потужні кооперативи, що володіють сонячними, вітровими та біогазовими електростанціями. Членами таких кооперативів є не лише окремі громадяни, а й фермерські господарства та компанії. Таку тенденцію підтримують на офіційному рівні в ЄС, тому розвиток подібних кооперативів потрібно фінансово підтримувати й в Україні, залучаючи для цього кошти з екологічних фондів ЄС.

Проведення децентралізації в Україні створює нові, кращі умови, для розв'язання екологічних проблем на місцях, оскільки для цього в них з'явилися додаткові фінансові ресурси. Створення об'єднаних територіальних громад в Україні дає їм змогу швидше фінансувати розв'язання, передусім, енергетичних проблем на своїх територіях. Зокрема, у Рукшинській об'єднаній територіальній громаді в Чернівецькій області у 2017 р. на даху місцевої школи запланували збудувати найбільшу в Україні некомерційну сонячну електростанцію [7]. Для закупівлі обладнання і його монтажу кошти надаються спонсорами та з гранту Програми з підтримки децентралізації в Україні «U-LEAD з Європою», яка фінансується Євросоюзом та окремими країнами-членами ЄС. Із введенням у дію сонячної електростанції ці кошти з часом будуть спрямовані на інші потреби громади. Крім усього іншого, це дасть змогу створити й додаткові робочі місця, яких катастрофічно не вистачає в сільській місцевості. Цей механізм подібний до використання «револьверного» фонду (кредиту) для бюджетних організацій, що поширено в низці країн світу. Суть його полягає в поетапному застосуванні енергозберігальних технологій для бюджетних установ. Спочатку виділяється відповідний пільговий

кредит від міжнародних фінансових організацій на першу бюджетну організацію, потім отримана від цього економія спрямовується на запровадження енергозберігальних технологій у другій бюджетній організації тощо. При цьому важлива підтримка цієї ініціативи з боку місцевих органів влади, на яких повинні впливати територіальні громади та недержавні екологічні об'єднання громадян. Отримання відповідних інвестицій можливо насамперед за рахунок фондів ЄС, але для цього на місцях необхідно розробити відповідні проекти та передбачити співфінансування з місцевих бюджетів. Досить добре цей механізм використовується місцевими громадами Східної Польщі, досвід яких доцільно запозичити в Україні. Загалом для прикордонних із ЄС територіальних громад нашої країни важливо розробляти спільні екологічні заходи з польськими, словацькими, угорськими, румунськими місцевими громадами, на які Європейський Союз першочергово виділяє відповідні інвестиції.

Із жовтня 2014 р. в Україні на місцевому рівні почали використовувати й такий елемент «зелених» фінансів, як «теплі» кредити для населення та об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ), частину витрат за якими беруть на себе державна й місцева влада. Це можна розглядати як нову фінансову форму стимулювання членів громад до запровадження «зеленої» економіки на місцях. Крім того, потрібно враховувати той факт, що за допомогою «тепліх» кредитів можна буде вивести з тіньової економіки значну частину коштів населення, а також повернути у фінансову сферу держави певну частину депозитів, яку населення та бізнес вивели з банків у 2014–2016 рр. Також важливо ці кошти спрямувати й на інші проекти з покращення довкілля на місцях. Проблемою є те, що не завжди в місцевих громадах є достатні кошти для компенсації відсотків чи «тіла теплих» кредитів.

Новою формою фінансового регулювання природокористування на місцевому рівні в Україні повинні стати «зелені» кредити. Вони, передусім, можуть надаватися так званими «зеленими» банками, що починають розвиватися в провідних країнах ЄС. Особливість діяльності таких банків – той факт, що вони не кредитують (або суттєво скорочують наявні програми кредитування) підприємства з видобутку вугілля й нафти та традиційних виробників енергії, а надають кредити переважно виробникам енергії з відновлювальних джерел. Джерелом надходжень до «зелених» банків є кошти свідомих громадян (зазвичай, людей із вищою освітою), які спеціально йдуть на зменшення своїх доходів за депозитами, але зацікавлені в збереженні екології в місцях свого проживання. В Україні подібний механізм кредитування починають застосовувати окремі державні банки, що отримали іноземні «зелені» інвестиції для стимулювання використання населенням нашої країни сонячних батарей, вітрових генераторів, котлів на біомасі тощо.

Якщо масове надання «зелених» кредитів населенню України «зеленими» банками є далекою перспективою для нашої країни, то використання «зелених» облігацій є актуальним (особливо це розповсюджено в КНР). Правда, імітування «зелених» облігацій є прерогативою держави (тому ми відносимо їх до форм державного регулювання природокористування), але в провідних країнах світу дозволи на їх випуск починають отримувати й місцеві громади. Для жителів цих громад вони представляють інтерес, оскільки отримані внаслідок їх випуску кошти спрямовуються насамперед на розв'язання екологічних проблем цих громад. Крім того, використання цих коштів перебуває під пильним контролем жителів громади, що ускладнює їх неефективне витрачання та розкрадання.

Ураховуючи складну фінансову й екологічну ситуацію в підконтрольних Україні районах Донеччини та Луганщини, територіальним громадам цих районів треба напряму звертатися за отриманням «зелених» інвестицій до спеціалізованих міжнародних екологічних структур, насамперед до Зеленого кліматичного фонду, до Глобального екологічного фонду, до екологічних фондів ЄС, а також до екологічних фондів, створених в окремих розвинутих країнах для допомоги менш розвинутих країнам, які зіткнулися зі значними екологічними проблемами. Зокрема, у межах політики економічного, соціального та територіального згуртування у 2014–2020 рр. через відповідні фонди (ЄСФ, ЄФРР, Фонд згуртування) ЄС буде направляти кошти в найменш розвинені країни Євросоюзу (в обсязі, що не перевищує 2,5 % їхнього річного ВНД); решта – у транзитивні регіони (із рівнем ВНД у 75–90 % середнього по ЄС показника), у регіони конкурентоспроможності (із ВНД на душу населення понад 90 % середнього по ЄС рівня) і прикордонні регіони. Загалом, протягом 2014–2020 рр. на політику згуртування планується витратити понад 325 млрд євро [8, с. 188–189]. Частина вказаних коштів ЄС зарезервована й на розвиток прикордонних регіонів України, але для цього потрібно розробити відповідні проекти, які зацікавлять владу ЄС. Практика засвідчить, що такими, насамперед, виступають проекти з покращення природокористування. Ці кошти можуть стати суттєвим джерелом

фінансових ресурсів для покращення природокористування в нашій країні. Водночас суттєвою проблемою для отримання подібних коштів є небезпека їх неефективного використання в українських територіальних громадах, оскільки основною перешкодою для іноземних інвесторів є високий рівень корупції в Україні.

Загалом, активніше використання традиційних і нових складників «зелених» фінансів на місцевому рівні в сучасних умовах, як свідчить досвід провідних країн світу, прискорить побудову «зеленої» економіки в Україні та наблизить нашу країну до вступу в ЄС у майбутньому.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** «Зелені» фінанси – це сукупність фінансових відносин між окремими країнами світу, а також у середині цих країн із приводу використання фінансових важелів, інструментів, норм і нормативів, які сприяють збереженню й покращенню кліматичних умов із метою належного відтворення факторів виробництва. Відповідно, суб'єктами цих відносин, насамперед, є міжнародні організації (ООН, ЄС тощо), окремі держави в особі їхніх урядів та парламентів, територіальні громади різних рівнів, домогосподарства.

«Зелені» фінанси охоплюють значно ширшу палітру фінансових відносин і їхніх суб'єктів, ніж кліматичні фінанси, оскільки вони стосуються фінансових заходів, які забезпечують умови сталого розвитку на всіх рівнях, а не лише питання потепління клімату. Загалом «зелені» фінанси спрямовані на забезпечення сталого розвитку як у масштабах усього світу та груп країн, так і на рівні окремої країни, її регіону, окремої територіальної громади.

В Україні потрібно використовувати, охороняти й відтворювати в єдиному процесі як природні ресурси, так і природне життєве довкілля і його якість. А кошти на охорону й відтворення якості довкілля та відтворення біологічно відновних ресурсів повинні акумулюватися з прибутків від їх використання в місцевих бюджетах.

У нашій країні потрібно активніше використати на місцевому рівні такі фінансові інструменти регулювання природокористування («зелених» фінансів), як вуглецевий податок, екологічні податкові пільги, «зелений» тариф, «зелений» кредит, «зелені» іноземні інвестиції, «револьверні» фонди й інші.

Основою «зелених» фінансів у світі є використання вуглецевого податку (тобто ціни викидів кожної тонни вуглекислого газу). Визначення рівня вуглецевого податку виходить із нормативів заданої державою ціни на вуглець, з урахуванням якої суб'єкти ринку розраховують можливі обсяги викидів, які не лімітуються. В Україні ставка цього податку досить низька, що призводить до функціонування в країні «брудних» виробництв.

В Україні потрібно суттєво посилити вплив територіальних громад на дотримання державними органами нашої країни міжнародних екологічних угод, що дасть їм змогу отримати «зелені» інвестиції з міжнародних екологічних фондів. Насамперед, це важливо для територіальних громад Донбасу, екологія якого суттєво постраждала внаслідок бойових дій.

#### *Джерела та література*

1. Рубцов Б. Б. «Зеленые финансы» в мире и в России: монография/Б. Б. Рубцов, И. А. Гусева, А. И. Ильинский, И. В. Лукашенко, С. А. Панова, А. Ф. Садретдинова, С. М. Алыкова; под ред. Б. Б. Рубцова. Москва: РУСАЙНС, 2016. 170 с.
2. Порфирьев Б. Н. «Зеленые» тенденции в мировой финансовой системе. *Мировая экономика и международные отношения*. 2016. № 9. С. 5–16.
3. Кліматичні фінанси: кол. моногр./М. І. Карлін, Н. В. Проць, І. О. Цимбалюк та [ін]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. М. І. Карліна. Луцьк: Вежа-Друк, 2017. 184 с.
4. Сундук А. Аналіз змістовних характеристик фінансово-економічного регулювання у сфері природокористування. *Економіст*. 2017. № 12. С. 31–34.
5. Наукові дискусії. *Регіональна економіка*. 2016. № 3. С. 142–162.
6. Власюк О. С. Соціально-економічний розвиток регіонів України в умовах децентралізації влади: виклики, загрози, нові механізми. *Регіональна економіка*. 2016. № 3. С. 5–9.
7. Гаргала А. На даху школи. *День*. 2017. 25 січня. С. 10.
8. Бояр А. О. Трансформація бюджетної моделі ЄС в умовах глобальної фінансової турбулентності: монографія. Луцьк. Вежа-Друк. 2014. 256 с.

#### *References*

1. Rubcov B. B., Guseva I. A., Iliinskii A. I. I dr. (2016). «Zelenye financy» v mire i Rossii. [«Green finance» in the world and in Russia]. Moscow. RUSAJNS [in Russian].
2. Porfirev B. N. (2016). «Zelenye» tendencii v mirovoj finansovoj sisteme «Green» trends in the world financial system]. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnoshenia* [World Economy and International Relations] [in Russian].

3. Karlin M. I., Prots N. V., Tymbaliuk I. O. et al (2017). Klimatychni finansy [Climatic finance]. Lutsk: Vezha [in Ukrainian]
4. Sunduk A. (2017) Analiz zmistovnykh kharakterystyk finansovo-ekonomichnoho rehuliuвання u sferi pryrodokorystuvannya [Analysis of the content characteristics of financial and economic regulation in the field nature management]. Ekonomist, 12, 31–34 [in Ukrainian].
5. Naukovi dyskusiyi (2016). [The scientific discussions]. Regionalna ekonomika [The regional economy]. [in Ukrainian].
6. Vlasiuk O. S. (2016). Socialno-ekonomichnyj rozvytok regionov Ukrainy v umovakh decentralizacii vlady: vyklyky, zagrozy, novi mekhanizmy [Socio-economic development of Ukraine's regions in terms of power decentralization challenges, threats, new mechanisms]. Regionalna ekonomika [The regional economy] [in Ukrainian].
7. Gargalia A. Na dahu shkoly (2017). [ On the school]. Den [The day] [in Ukrainian].
8. Boiar A. O. (2014). Transformatsiia biudzhetnoi modeli YeS v umovakh hlobalnoi finansovoi turbulentsnosti [Transformation of the EU budget model in the global financial environment turbulence]. Lutsk: Vezha [in Ukrainian].

**Николай Карлин. Проблемы и перспективы использования «зеленых» финансов территориальными общинами: мировой опыт и Украина.** Научная значимость статьи состоит в том, что в ней раскрываются теоретические и практические особенности использования «зеленых» финансовых форм стимулирования, которые могут использовать территориальные общины для становления «зеленой» экономики в Украине, поскольку существующие формы достижения экологических задач, поставленных для нашей экономики у международных соглашениях, пока не дают соответствующих результатов. Это усложняет получение иностранных экологических инвестиций не только на государственном уровне, но и на местном. Поэтому в статье сделан анализ опыта развитых стран по этому вопросу и очерчены пути его использования в Украине, прежде всего на уровне объединенных территориальных общин (ОТО). Доказано, что они должны стать полигоном для внедрения перспективных форм «зеленых» финансов в нашей стране, но для этого для ОТО важно разработать соответствующую систему стимулов и государственного страхования в случае неудачи при реализации экологических проектов. Последнему вопросу в украинской науке и практике пока не уделяется соответствующего внимания, поскольку упор делается, прежде всего, на государственные «зеленые» финансовые стимулы. В статье розграничени такие категории, как «зеленые» финансы и климатические финансы, которые часто отождествляются в финансовой науке. Уточнено содержание финансово-экономического регулирования в сфере природоиспользования, поскольку очень часто это понятие рассматривается как одно целое, что усложняет использование «зеленых» финансов на разных уровнях управления. Практическое значение статьи заключается в доказательстве необходимости того, что в современных условиях в Украине на местном уровне необходимо активнее использовать такие механизмы «зеленого» финансирования, как местные «зеленые» облигации, «зеленые» кредиты коммунальных банков, «револьверные» фонды, «зеленые» тарифы, «теплые» кредиты и т. п., что позволит приблизить практику природоиспользования в Украине к нормам ЕС и требованиям международных экологических организаций. В статье также выявлены практические проблемы применения отдельных форм «зеленых» финансов на местном уровне и предложены пути их преодоления с учетом опыта наиболее развитых стран мира.

**Ключевые слова:** «зеленые» финансы, объединенные территориальные общины, муниципально-частное партнерство, «зеленые» иностранные инвестиции, экологические налоги, ЕС, Украина.

**Mykola Karlin. Problems and Prospects of Using «Green» Finance by Territorial Communities: world Experience and Ukraine.** Scientific novelty of the article is that it is revealed in it theoretical and practical features of the using of «green» financial form stimulation that the territorial communities can use in the development «green» economy in Ukraine, because forms are used to achieve ecological tasks set for our country in international environmental agreements, so far do not give proper results.

It complicates the receipt of foreign environmental investments not only at the state level, but also at the local level. The present study analyzes the experience of developed countries on this issue and outlines ways of its using in Ukraine, primarily at the level of united territorial communities.

It is substantiated that they should become a test ground for implementing promising forms of «green» finance in our country, but for this purpose it is important for the united territorial communities to develop the appropriate system of incentive and state's insurance in case of failure in the implementation of environmental projects. Little attention is given to this issue, since in the foreground the state's «green» financial incentives. Differentiated concepts such as «green» finance and climatic finance, which is often identified in financial science.

The content of financial and economic regulation in the field is specified nature management, because quite often this concept is considered as the only one the whole, which complicates the use of «green» finance at different levels management.

The practical significance of the article is to substantiate the necessity of more active using of such mechanisms of «green» financing as local «green» bonds, «green» credit of communal banks, «revolver» funds, «green» tariffs, «warm»

credit, etc. which will bring the practice of nature management in Ukraine to EU norms and international environmental requirements organizations. The article reveals the problems of application of separate forms of «green» local finance and ways to overcome them with consideration the experience of the leading countries of the world.

**Key words:** «green» finance, united territorial communities, municipal-private partnership, «green» foreign investments, environmental taxes, EU, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 02.12.2017 р.

УДК 339.746(061.1ЄС)

**Andrii Syschuk,**

Ph. D. in Economics, professor of international economic relations and project management of Lesya Ukrainka Eastern European National University;  
E-mail: asyshchuk@gmail.com

**Olga Teteruk**

second-year student of Master specialty «International Economic Relations» of Lesya Ukrainka Eastern European National University  
E-mail: analyteconom@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-157-164>

## **Formation and Development of the European Union Monetary and Financial Mechanism of Anti-Crisis Regulation**

The nature, functions and structure of the monetary and financial mechanism of anti-crisis regulation in the EU are explored. In particular, the role of the European System of Central Banks and the European Commission in this mechanism is analyzed. The formation of a banking union in the EU and its components are also considered, with special attention being paid to the European Stabilization Mechanism. The conditions, stages and consequences of cooperation between the European Stabilization Mechanism and Greece are analyzed. The International Monetary Fund's assessment of the austerity measures applied by the European Stabilization Mechanism for Greece and other countries is presented.

**Key words:** international monetary and financial relations, global financial and economic crisis, European Union, Eurozone, anti-crisis regulation.

**Formulation of Scientific Problem and its Significance.** The European Union (EU) has become the most integrated regional association in the world. At the same time, with such a high level of integration, the mechanisms of transnational regulation of monetary relations, as it was revealed by the global financial and economic crisis, considerably fall behind and are not able to prevent and promptly react on crises. Global financial and economic crisis has revealed a significant number of imperfections both in the world financial system and European one, especially exposing the absence of effective institutions aimed at regulating monetary and financial interactions in the integrated European economy. A necessity emerged to reconsider previous principles of financial and banking discipline and to create some instruments of anti-crisis regulation aimed at overcoming the crises consequences and preventing them in the future.

**Analysis of this Problem Research.** The nature of anti-crisis regulation is comprehensively studied in works of Ukrainian and foreign experts, including A. Z. Bobyleva, E. M. Korotkov, V. O. Vasylenko, O. A. Melnychenko, P. Vallenstine etc. Historical analysis of prerequisites for formation of financial anti-crisis mechanism in the EU were studied by A. Avgouelas and W. Arner. However, despite a thorough study of some aspects of this problem, the financial and monetary anti-crisis regulation has not been studied systematically, as an integrated mechanism and an entire system. At present, in terms of stagnating economic growth and new crises emerging in the banking system of the European Union, the issue of the effectiveness of the European institutions and decision making in the sphere of financial and monetary anti-crisis regulation requires an in-depth study.

The Purpose of the Article is to analyze the theoretical and practical aspects of the EU monetary and financial mechanism of anti-crisis regulation establishing. Based on this goal, the following aims were

chosen: to reveal the nature, functions, structure and prerequisites for building the EU monetary and financial mechanism of anti-crisis regulation; analyze the effects of this mechanism's implementation in the national economies; outline the prospects for the development of the EU monetary and financial mechanism of anti-crisis regulation.

**The Main Material and Justification of the Study.** There is still no certainty in defining the nature of the European financial crisis: if it has been a financial crisis, a banking crisis, a sovereign debt crisis, a crisis of trade imbalances or a mortgage crisis. Moreover, can we consider the European crisis an extension of the global financial crisis or as an entirely different phenomenon? The most reasonable answer would be that it was produced by a combination of factors: the financial meltdown of 2007, the weaknesses of the banking system, governments' budgetary politics, but also, or even foremost, the institutional weakness of the Economic and Monetary Union (EMU). That is why the EU had to implement a set of reforms and create new institutions to cope with such a complicated set of issues.

The concept of the monetary and financial mechanism of the crisis management within an integration association is closely linked with the concept of state anti-crisis regulation, since the monetary and financial system of the integration association involves the organic interaction of both supranational bodies and national institutions.

So at first we will have to consider how the concept of anti-crisis regulation and management is explained by domestic and foreign scholars. Russian researcher A. Z. Bobyleva points out that a special direction of crisis management has been formed in the national management science and practice. However, an unambiguous thought on the definition of its content has not yet evolved. Some experts understand it in a narrow sense, as a management technique used to prevent or minimize damages from crises, including in the economy at both macro and micro levels. Other authors by managing the crisis understand not only the mitigation of the effects of the crisis, but also the use of its stimulating function, considering it as the dialectical unity of the boundary and the growth of the economy. A rather common point of view is that anti-crisis management focuses on the possibility and necessity of preventive measures to prevent the crisis, as well as measures to restore economic systems [1, p. 50].

According to another Russian researcher, E. Korotkov, crisis management is a management which comprises predicting the danger of a crisis, an analysis of its symptoms, measures to reduce the negative effects of the crisis and using its factors for further development [2, p. 128]. A similar statement is given by a Ukrainian professor V. O. Vasilenko, «crisis management is management, which provides for the danger of a crisis, an analysis of its symptoms, measures to reduce the negative effects of the crisis and use of its factors for positive development» [3, c. 23].

Ukrainian researcher O. A. Melnychenko, having analyzed a number of sources, gives the following essential characteristics of anti-crisis management: the process; development and implementation of measures; rationality; innovation; operational, warning, strategic and tactical management mechanisms; anticipating and preventing the crisis; detection and diagnosis of threats and analysis of their symptoms; reducing the negative effects of the crisis; preventing bankruptcy; stabilization; restoration of solvency and sufficient level of financial stability; withdrawal from the crisis; stimulation of further development [4, p. 2].

At the same time, it should be emphasized that the concept of the anti-crisis regulation mechanism in the modern domestic and foreign literature has not been formed yet, and, accordingly, its essence, structure and functions have not been studied. Consequently, taking into account the above-mentioned interpretations of anti-crisis regulation, we will try to formulate the notion of the monetary and financial mechanism of anti-crisis regulation. In our opinion, the monetary and financial mechanism of anti-crisis regulation is an integral system of principles, forms, methods and instruments for regulating monetary and financial relations, aimed at anticipating and preventing crises, identifying and analyzing their threats and symptoms, as well as reducing negative consequences and stimulating further economic development.

Considering the structure of the monetary and financial mechanism of EU anti-crisis regulation, it is worth remembering that today there is no single supranational body that regulates and coordinates each instrument of this mechanism. This is due to the existence of many bodies involved in various parts of the monetary, financial and banking systems. At the same time, each institute in its activity provides certain tasks and tools for regulating the sphere of its competence in case of crisis emergence. For example, in the European System of Central Banks (ESCB) or Eurosystem there is a balance between decentralized and centralized institutions. The European Central Bank (ECB) manages the ESCB, the central bank system (the ECB and the national central banks (NCBs)). In this system, the ECB and the NCB have their share of

responsibility in accordance with the Treaty on European Union and ESCB Protocol [5]. The main objective of the Eurosystem is to maintain price stability, i.e. to safeguard the value of the euro. The Eurosystem is responsible for defining and implementing monetary policy; conducting foreign exchange operations; holding and managing the euro area's foreign currency reserves; promoting the smooth operation of payment systems.

The European Central Bank is responsible for the prudential supervision of credit institutions located in the euro area and participating non-euro area Member States, within the Single Supervisory Mechanism, which also comprises the national competent authorities. It thereby contributes to the safety and soundness of the banking system and the stability of the financial system within the EU and each participating Member State. There is a separation between ECB's monetary policy and supervisory tasks. The ECB also carries out specific tasks in the areas of banking supervision, banknotes, statistics, macroprudential policy and financial stability as well as international and European cooperation.

Along with the ECB and the Eurosystem, the European Commission also participates in the functioning of the monetary and financial mechanism of anti-crisis regulation. As one of the priorities, it defined the deepening and fairness of the economic and monetary union. In response to the recent financial crisis, the European Commission pursued a number of initiatives to create a safer financial sector for the single market. These initiatives form a single rulebook for all financial actors in the 28 EU countries. They include stronger prudential requirements for banks; improved protection for depositors, and rules for managing failing banks.

As the financial crisis evolved into the euro area debt crisis it became clear that deeper integration of the banking system was needed for the euro area countries, which are particularly interdependent. That is why, on the basis of the European Commission roadmap for the creation of the banking union, the EU institutions agreed to establish a single supervisory mechanism (SSM) and a single resolution mechanism (SRM) for banks. The banking union applies to countries in the euro area but non-euro area countries can also join. As a further step to a fully-fledged banking union the Commission put forward a proposal for a European deposit insurance scheme (EDIS) in November 2015. This would provide stronger and more uniform insurance cover for all retail depositors in the banking union [6].

The single supervisory mechanism (SSM) is the first pillar of the banking union. Under the SSM, the European Central Bank (ECB) is the central prudential supervisor of financial institutions in the euro area and in non-euro EU countries that choose to join the SSM. The ECB directly supervises the largest banks, while the national supervisors continue to monitor the remaining banks. The ECB and the national supervisors work closely together to check that banks comply with the EU banking rules and to tackle problems early on [7].

The single resolution mechanism (SRM) applies to banks covered by the single supervisory mechanism and is the second pillar of the banking union. If a bank fails despite stronger supervision, the SRM allows bank resolution to be managed effectively through a single resolution board and a single resolution fund that is financed by the banking sector. The purpose of the SRM is to ensure an orderly resolution of failing banks with minimal costs for taxpayers and to the real economy. The SRM regulation establishes the framework for the resolution of banks in EU countries participating in the banking union [7].

In November 2015 the Commission proposed to set up a European deposit insurance scheme (EDIS) for bank deposits in the euro area. EDIS is the third pillar of the banking union. This proposal was adopted as a part of a broader package of measures to deepen the economic and monetary union, and complete the banking union. The EDIS proposal builds on the system of national deposit guarantee schemes (DGS) regulated by Directive 2014/49/EU. This system already ensures that all deposits up to €100 000 are protected through national DGS all over the EU. EDIS would provide a stronger and more uniform degree of insurance cover in the euro area. It would apply to deposits below € 100 000 of all banks in the banking union. When one of these banks is placed into insolvency or in resolution and it is necessary to pay out deposits or to finance their transfer to another bank, the national DGS and EDIS will intervene. The scheme will develop in different stages and the contributions of EDIS will progressively increase over time. At the final stage of the EDIS set up, the protection of bank deposits will be fully financed by EDIS, supported by a close cooperation with national DGS [8].

The first two pillars of the banking union – the SSM and the SRM – are now in place and fully operational. However, a common system for deposit protection has not yet been established and further measures are needed to tackle the remaining risks of the banking sector. In October 2017 the European

Commission published a communication urging the European Parliament and the Council to progress quickly in the adoption of these measures and to complete all parts of the banking union's architecture [6].

Other instruments of the monetary and financial mechanism of anti-crisis regulation, which relate directly to the countries experiencing difficulties because of the debt crisis, include the European Stability Mechanism (ESM), financial support programs from the three lenders (the EU, the International Monetary Fund (IMF), the European Central Bank (ECB), the Stock Market Program and the ECB's Bond Purchase Program, Banking Supervision Program, etc.

The European Stabilization Mechanism (ESM), which was set up in 2010, is a fund whose activities are aimed at achieving financial stability within the Eurozone. It started operating in autumn 2012 and replaced 2 temporary structural funds that were called upon by it: the European Financial Stabilization Mechanism and the European Financial Stability Facility.

The mission of the ESM is to provide financial assistance to countries in the euro area that experience or are threatened with serious financial problems. This assistance is provided only when it is necessary to ensure the financial stability of the entire Eurozone and the members of the ESM.

To ensure the fulfillment of its mission, the ESM relies on several instruments. The ESM can provide a loan within a macroeconomic adjustment program, such as the one already used by Cyprus, and is currently being implemented in Greece. Ireland, Greece and Portugal used similar programs provided by the EFSF. The only other tool used by the ESM loan for banks recapitalization, which was provided for Spain. The other tools have not yet used by the ESM include primary market purchases, secondary market purchases, precautionary credit line, and direct recapitalisation of institutions [9].

The ESM fund is formed through the issuance of financial instruments and debt securities for up to 30 years. The maximum amount of credit that can be provided to a Member State is 500 billion euros. The fund has a total capital of 700 billion euros, of which 80 billion is invested by member countries.

The structure of the countries participation in the ESM is given in table 1. Each member of the ESM contributes to the ESM share capital based on the respective share of each country in the total population and gross domestic product of the EU.

*Table 1*

**Shares and Capital Per ESM Member\***

<b>ESM Member</b>	<b>ESM Key (%)</b>	<b>Number of Shares</b>	<b>Subscribed Capital (€ 000)</b>	<b>Paid-in Capital (€ 000)</b>
Austria	2.7644	194,838	19,483,800	2,226,720
Belgium	3.4534	243,397	24,339,700	2,781,680
Cyprus	0.1949	13,734	1,373,400	156,960
Estonia	0.1847	13,020	1,302,000	148,800
Finland	1.7852	125,818	12,581,800	1,437,920
France	20.2471	1,427,013	142,701,300	16,308,720
Germany	26.9616	1,900,248	190,024,800	21,717,120
Greece	2.7975	197,169	19,716,900	2,253,360
Ireland	1.5814	111,454	11,145,400	1,273,760
Italy	17.7917	1,253,959	125,395,900	14,330,960
Latvia	0.2746	19,353	1,935,300	176,960
Lithuania	0.4063	28,634	2,863,400	196,320
Luxemburg	0.2487	17,528	1,752,800	200,320
Malta	0.0726	5,117	511,700	58,480
Netherlands	5.6781	400,190	40,019,000	4,573,600
Portugal	2.4921	175,644	17,564,400	2,007,360
Slovakia	0.8184	57,680	5,768,000	659,200
Slovenia	0.4247	29,932	2,993,200	342,080
Spain	11.8227	833,259	83,325,900	9,522,960

*\*Source: [10].*

Greece has been the country which has received the largest loans from EFSF and ESM, and by far the largest the world has ever seen, so its example is worth considering. The cause of Greek crisis is that its



economy had always been relatively closed, and controlled by vested interests. When the country joined the euro in 2001, it was suddenly able to borrow money at a far lower rate than previously. As a result, the government boosted spending. At the same time, its tax administration was poor, and soon the public debt soared quickly, the economy contracted and unemployment rose. By the start of 2010, investors would no longer lend money to Greece. Private investors did not believe that they would get their money back. Athens had to ask for help. It was an unprecedented event. The EU had not foreseen a possible default of a euro area member. There were no European institutions to deal with such a crisis. Markets were speculating that the euro area could break up.

To help Greece finance itself, euro area countries lent Greece € 52,9 billion on a bilateral basis. The IMF also provided money. In 2012, this turned out not to be enough. By then, the EFSF had been established. It provided the bulk of a second programme, in which a total of € 141,8 billion was disbursed, again with a contribution from the IMF. Banks and other investors contributed by writing down part of the value of their debt holdings, in the so-called Private Sector Involvement (PSI) programme.

In 2014, the effects started to show. The Greek economy returned to growth, and unemployment began to drop. Athens was even able to raise money in markets again. In January of the following year, a snap election brought a new government to power. The reform programme was suspended and Greece fell back into recession.

The new government could not come to terms with creditors about the reforms the previous government had promised. The assistance programme was extended twice in the first half of 2015 but finally expired in June 2015. The country ran out of money and missed debt payments to the IMF. In order to stop a bank run, it had to limit the amount of cash people could take out of their bank accounts. The Athens stock exchange was closed. A new third programme was only agreed to at the last minute in August 2015, after two further months of negotiations. Athens entered a new ESM programme of up to €86 billion (table 2). It was the third programme for the country. The decision sparked fierce public debate across Europe. In part this was due to the acrimonious negotiations preceding the decision.

Table 2

## ESM Disbursements to Greece\*

Date of Disbursement	Amount Disbursed	Type of Disbursement	Maturity	Cumulative Amount Disbursed
20/08/2015	€ 13 billion	Cash	Amortisation from 2034 to 2057	€ 13 billion
24/11/2015	€ 2 billion	Cash	Amortisation from 2034 to 2057	€ 15 billion
01/12/2015	€ 2,7 billion	Cashless	Amortisation from 2055 to 2059 for €3.2 billion of €5.4 billion disbursed for bank recapitalisation <sup>1</sup> ; For remaining €2.2 billion, interim maturity: 27/02/2018 <sup>2</sup>	€ 17,7 billion
08/12/2015	€ 2.7 billion	Cashless		€ 20.4 billion
23/12/2015	€ 1 billion	Cash	Amortisation from 2034 to 2057	€ 21,4 billion
21/06/2016	€ 7,5 billion	Cash	Amortisation from 2034 to 2058	€ 28,9 billion
26/10/2016	€ 2,8 billion	Cash	Amortisation from 2034 to 2058	€ 31,7 billion
10/07/2017	€ 7,7 billion	Cash	Amortisation from 2034 to 2059	€ 39,4 billion
30/10/2017	€ 0,8 billion	Cash	Amortisation from 2034 to 2059	€ 40,2 billion

\*Source: [11].

The vast and deeply rooted problems in Greece mean the programs have lasted much longer than those of other crisis-hit countries. The loans, at very low interest rates with long maturities, are giving Greece fiscal breathing space to bring its public finances in order. And because of the ESM's cash-for-reform approach, according to ESM, Greece is making impressive progress in modernising its economy.

Greece has received two thirds of the total funds disbursed by the ESM and the EFSF. The money is lent under strict conditions. Athens must implement a host of tough reform measures. It must fix its banking system, ensure sound public finances, and liberalise markets. Creditors are closely monitoring progress in achieving these measures. They only disburse money when Greece takes the steps it has promised [11].

The official position of ESM and other financial institutions has been highly positive about the recent Greece's progress towards modernizing its economy. Indeed, Greece has managed to significantly reduce its macroeconomic and fiscal imbalances. An unprecedented fiscal adjustment has resulted in a decline of the general government deficit by over 16 percentage points of GDP, to a surplus of 0,7 % in 2016 from a deficit of 15,6 % in 2009 [12]. Greece is also making its economy more efficient thanks to improved business regulations. This can be seen in Greece's rapid progress in the World Bank's Doing Business ranking: to 61st position in 2017 from 109th in 2010 [13].

However, the austerity measures proposed to Greece and some other Eurozone countries by ESM have been under debate by many scholars and economists worldwide. A study by the International Monetary Fund economists, in fact, makes a conclusion that austerity policies (fiscal consolidation) do more harm than good. Episodes of fiscal consolidation have been followed, on average, by drops rather than by expansions in output. On average, a consolidation of 1 percent of GDP increases the long-term unemployment rate by 0.6 percentage point and raises by 1.5 percent within five years the Gini measure of income inequality [14].

Therefore, it is uncertain if the aforementioned progress of Greek economy will continue in the long-term. This uncertainty brings to debates the effectiveness of the measures implemented by the anti-crisis regulation mechanism in EU and the necessity to transform it according to the challenges of current stagnant situation in the Eurozone.

**Conclusions and Recommendations for Further Research.** Thus, in the wake of the world financial and economic crisis the EU managed to build a strong mechanism of anti-crisis regulation with new institutions and tools, ESM being at the heart of it. It has proven successful in a number of cases, however some of the policies suggested by this institution are debatable in their ability to bring long-term growth. We believe that continued study of the EU monetary and financial anti-crisis mechanism is perspective, especially concerning the prospects of its development and enhancing its effectiveness.

#### *Sources and Literature*

1. Бобылева А. З. и др. Антикризисное управление: механизмы государства, технологии бизнеса: учеб. и практикум для академ. Бакалавриата/под общ. ред. А. З. Бобылевой. Москва: Изд-во Юрайт, 2016. 639 с.
2. Антикризисное управление: учебник/[под ред. Э. М. Короткова]. Москва: ИНФРА-М, 2003. 432 с.
3. Василенко В. О. Антикризисове управління підприємством: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2003. 504 с.
4. Мельниченко О. А. Антикризисова політика держави: сутність та пріоритетні напрями. *Теорія та практика державного управління*. 2015. Вип. 2 (49). С. 1–8.
5. Denters E. Regulation and Supervision of The Global Financial System. *Amsterdam Law Forum*. 2009. № 1(3). P. 63–82. URL: <http://amsterdamlawforum.org/article/view/84/147>
6. What is the banking union // European Commission. URL :[https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/banking-union/what-banking-union\\_en](https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/banking-union/what-banking-union_en)
7. Single resolution mechanism. *European Commission* URL: [https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/banking-union/single-resolution-mechanism\\_en](https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/banking-union/single-resolution-mechanism_en)
8. European deposit insurance scheme. *European Commission*. URL: [https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/banking-union/european-deposit-insurance-scheme\\_en](https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/banking-union/european-deposit-insurance-scheme_en)
9. Lending toolkit. *European Stability Mechanism* URL: [https://www.esm.europa.eu/assistance/lending-toolkit#lending\\_toolkit](https://www.esm.europa.eu/assistance/lending-toolkit#lending_toolkit)
10. EFSF governance. *European Stability Mechanism* URL: <https://www.esm.europa.eu/efsf-governance>
11. Greece – ongoing programme. *European Stability Mechanism* URL: <https://www.esm.europa.eu/assistance/greece>
12. Greece Government Budget. URL:<https://tradingeconomics.com/greece/government-budget>
13. Doing Business 2017: Equal Opportunity for All. *World Bank*. 2017. Washington, DC: World Bank.
14. Neoliberalism: Oversold? *Finance & Development*. June 2016 URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2016/06/ostry.htm>

## References

1. Bobyleva, A. Z. (2016). Antikrizisnoie upravleniie: mekhanizmy gosudarstva, tekhnologii biznesa: uchebnik i praktikum dlia akademicheskogo bakalavriata [Anti-crisis management: mechanisms of government, business technologies: textbook and practical work for academic bachelor degree]. Moscow: Publishing house Iurait, 639 p. [in Russian].
2. Korotkov, E. M. (2003). Antikrizisnoie upravleniie: uchebnik [Anti-crisis management: textbook]. Moscow: INFRA–M, 432 p. [in Russian].
3. Vasylenko, V. O. (2003). Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom: navch. posibnyk [Anti-crisis management of an enterprise]. Kyiv: TUL, 504 p. [in Ukrainian].
4. Melnychenko, O. A. (2015). Antykryzova polityka derzhavy: sutnist ta priorytetni napriamy [Anti-crisis policy of a state: nature and priority directions]. Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia – Theory and practice of state management, Vol. 2 (49), 1–8.
5. Denters, E. (2009). Regulation and Supervision of The Global Financial System. Amsterdam Law Forum, 1(3), 63–82. Retrieved from <http://amsterdamlawforum.org/article/view/84/147>
6. What is the banking union. European Commission. (n. d.). [ec.europa.eu. URL:https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/banking-union/what-banking-union\\_en](http://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/banking-union/what-banking-union_en)
7. Single resolution mechanism. European Commission. (n. d.). [ec.europa.eu. Retrieved from: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/banking-union/single-resolution-mechanism\\_en](http://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/banking-union/single-resolution-mechanism_en)
8. European deposit insurance scheme. European Commission. (n. d.). [ec.europa.eu. URL:https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/banking-union/european-deposit-insurance-scheme\\_en](http://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/banking-union/european-deposit-insurance-scheme_en)
9. Lending toolkit. European Stability Mechanism. (n. d.). [www.esm.europa.eu. URL:https://www.esm.europa.eu/assistance/lending-toolkit#lending\\_toolkit](http://www.esm.europa.eu/assistance/lending-toolkit#lending_toolkit)
10. EFSF governance. European Stability Mechanism. (n. d.). [www.esm.europa.eu. URL:https://www.esm.europa.eu/efs-governance](http://www.esm.europa.eu/efs-governance)
11. Greece – ongoing programme. European Stability Mechanism. (n. d.). [www.esm.europa.eu. Retrieved from: https://www.esm.europa.eu/assistance/greece](http://www.esm.europa.eu/assistance/greece)
12. Greece Governmen Budget. (n. d.). [tradingeconomics.com. URL:https://tradingeconomics.com/greece/government-budget](http://tradingeconomics.com/greece/government-budget)
13. World Bank (2017) Doing Business 2017: Equal Opportunity for All. Washington, DC: World Bank.
14. Neoliberalism: Oversold? Finance & Development, June 2016. (n. d.). [Imf.org. URL:http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2016/06/ostry.htm](http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2016/06/ostry.htm)

**Андрій Сишук, Ольга Тетерук. Формування та розвиток валютно-фінансового механізму антикризового регулювання в Європейському Союзі.** У статті досліджено валютно-фінансовий механізм антикризового регулювання Європейського Союзу. Об'єкт, що вивчається, є актуальним у сучасній економічній науці, оскільки Європейський Союз усе ще продовжує долати наслідки світової економічної кризи, а також боргових криз окремих країн-учасниць.

У сучасній вітчизняній і зарубіжній науці досі не сформульовано цілісного поняття про механізм антикризового регулювання. Ми пропонуємо визначити валютно-фінансовий механізм антикризового регулювання як цілісну систему принципів, форм, методів й інструментів регулювання валютно-фінансових відносин, націлену на передбачення та запобігання кризам, виявлення й аналіз їх загроз і симптомів, а також зниження негативних наслідків і стимулювання подальшого розвитку економіки.

Досліджено природу, функції та структуру валютно-фінансового механізму антикризового регулювання в ЄС. Зокрема, проаналізовано роль таких інститутів, як Європейська система центральних банків та Європейська комісія. Також розглянуто формування банківського союзу ЄС і його складники, особливу увагу приділено Європейському стабілізаційному механізму. Проаналізовано умови, етапи й наслідки співробітництва Європейського стабілізаційного механізму та Греції. Представлено оцінку Міжнародним валютним фондом заходів жорсткої економії, що застосовуються Європейським стабілізаційним механізмом щодо Греції й інших країн.

**Ключові слова:** міжнародні валютно-фінансові відносини, світова фінансово-економічна криза, Європейський Союз, Єврозона, антикризове регулювання.

**Андрей Сышук, Ольга Тетерук. Формирование и развитие валютно-фінансового механизма антикризисного регулирования Европейского Союза.** В статье исследуется валютно-финансовый механизм антикризисного регулирования Европейского Союза. Исследованный объект является актуальным в современной экономической науке, поскольку Европейский Союз все-еще продолжает преодолевать последствия мирового экономического кризиса, а также долговых кризисов отдельных стран-участниц.

В современной отечественной и зарубежной науке до сих пор не сформулировано целостное понятие о механизме антикризисного регулирования. Мы предлагаем определять валютно-финансовый механизм антикризисного регулирования как целостную систему принципов, форм, методов и инструментов регулирования валютно-

финансовых отношений, нацеленную на предвидение и предотвращение кризисов, обнаружение и анализ их угроз и симптомов, а также снижение негативных последствий и стимулирование дальнейшего развития экономики.

Исследуются природа, функции и структура валютно-финансового механизма антикризисного регулирования ЕС. В частности, анализируется роль таких институтов, как Европейская система центральных банков и Европейская комиссия. Также рассматриваются формирование банковского союза в ЕС и его составляющие. Особое внимание уделяется Европейскому стабилизационному механизму.

Анализируются условия, этапы и последствия сотрудничества Европейского стабилизационного механизма и Греции. Представлена оценка мер жёсткой экономии Международным валютным фондом.

**Ключевые слова:** международные валютно-финансовые отношения, мировой финансово-экономический кризис, Европейский Союз, Еврозона, антикризисное регулирование.

The article acted to the editorial board in 12.12.2017 r.

# **РОЗДІЛ VI**

## ***Бухгалтерський облік, аналіз, статистика та математичні методи й інформаційні технології в економіці***

УДК 657.375

**Надія Букало,**  
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту,  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки  
E-mail: Bukalonadiya@ukr.net

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-165-172>

### **Консолідація фінансової звітності: реалії та перспективи**

Досліджено економічні та правові основи об'єднань підприємств, мету їх створення, регулювання порядку функціонування об'єднань компаній на законодавчому рівні. Розглянуто особливості об'єднання підприємств як юридичної особи. Досліджено кількість установ України з потенційно можливими відносинами контролю, за даними Державного комітету статистики. Розкрито нормативно-правове регулювання та основні зміни щодо консолідованої фінансової звітності. Розглянуто склад і вимоги до фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності підприємств України щодо «осучасненого» закону про бухгалтерський облік.

**Ключові слова:** об'єднання підприємств консолідованої фінансової звітності, бухгалтерський облік, національні стандарти, міжнародні стандарти.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Компанії в процесі своєї діяльності безперервно приймають стратегічні рішення, які стосуються розширення та диверсифікації їхньої діяльності, злиття з іншими підприємствами, приєднання до інших підприємств, створення спільних підприємств, підписання угод про спільну діяльність. Отже, ці дії, що спонукають компанії йти таким шляхом, допомагають підприємству досягнути економічної ефективності своєї діяльності.

Сучасний процес глобалізації та інтеграції країн і підприємств вимагає консолідації звітності суб'єктів господарювання. Насичення ринку, загострення конкуренції, пошук способів зміцнення позицій та реалізації конкурентних переваг суб'єктів господарювання на ринку сприяють появі й поширенню нових господарських утворень, таких як консолідована група підприємств, що є не просто сукупністю окремих підприємств, а принципово новим об'єктом фінансового обліку.

Об'єднуючись, компанії сумують свої виробничі потужності. Таким чином вони спільно можуть функціонувати ефективніше, тобто мають можливість скоротити власні витрати, аніж функціонуючи окремо. Також це дає змогу набувати або підтримувати конкурентні переваги на ринку, а саме можливість установлювати вищу ціну від конкурентного рівня, котра зазвичай, дорівнює граничним витратам. Основним джерелом інформації в таких корпоративних об'єднаннях слугує консолідована фінансова звітність.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** Питання щодо консолідації фінансової звітності в різні періоди досліджували такі вчені-економісти, як Ф. Бутинець, С. Голов, В. Костюченко, Я. Крупка [1], В. Онищенко [2], В. Пантелеев [3] та ін. Незважаючи на значні напрацювання й цінність результатів їхніх досліджень, питання окремих положень консолідації фінансової звітності в Україні на сучасному етапі мають дискусійний характер, що й зумовило мету дослідження.

**Формування мети та завдань статті.** Дослідження нормативно-правових актів регулювання діяльності об'єднань підприємств, а також аналіз нормативно-правового регулювання консолідованої фінансової звітності в Україні на сучасному етапі ставимо метою нашої роботи.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Принципи, порядок утворення та діяльності груп компаній в Україні регулюються положеннями Господарського кодексу України [3]. Відповідно до ст. 118 ГКУ, об'єднанням підприємств є господарська організація, утворена в складі двох або більше підприємств із метою координації їхньої виробничої, наукової й іншої діяльності для виконання спільних економічних та соціальних завдань [4].

Відповідно до Н(П)СБО 19 поняття «об'єднання підприємств» трактується по-іншому. Зокрема, об'єднання підприємств – це поєднання окремих підприємств і видів їхньої діяльності в одне підприємство задля одержання доходів, зниження витрат або отримання економічних вигод іншим способом [5].

Підприємство, що утворилося внаслідок об'єднання, може функціонувати або як домінуюче з односторонньою ринковою владою, або як олігополія, тоді воно може легше домовитися зі своїми суперниками.

Мета такого створення й діяльності об'єднання компаній може трактуватися як координація будь-якої господарської діяльності (рис. 1).

Відповідно до МСФЗ 10 [6], групу підприємств розуміємо як материнське підприємство та його дочірні підприємства, а за Н(П)СБО 2 група складається з материнського (холдингового) підприємства та його дочірніх підприємств, як у міжнародній практиці.

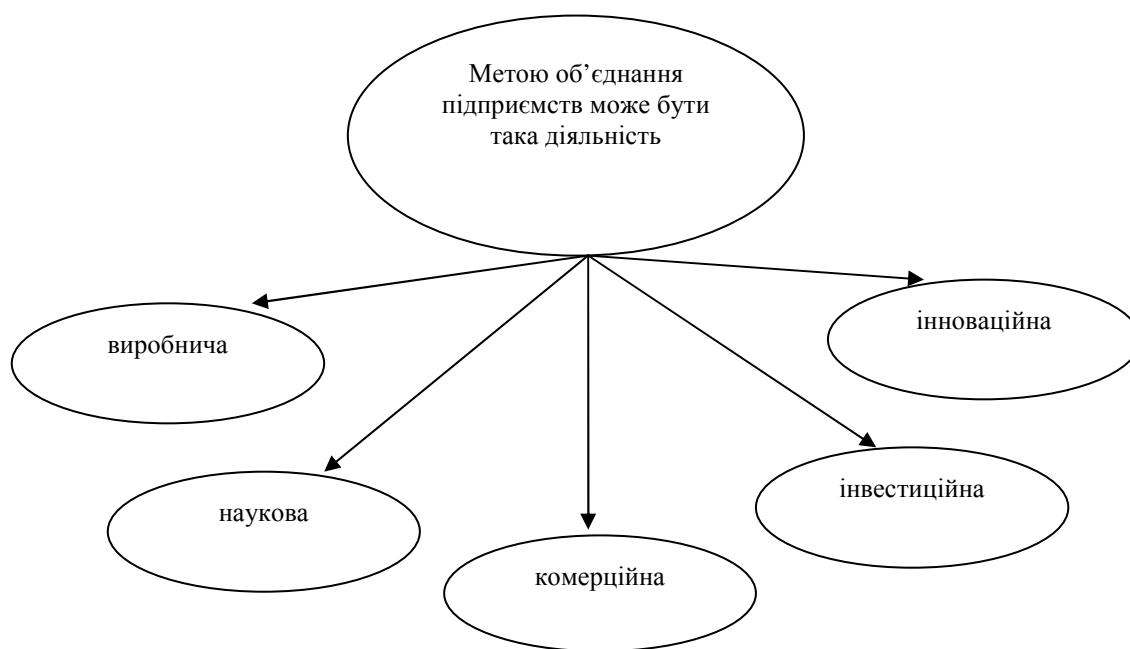


Рис. 1. Мета об'єднання компаній

Складено за джерелом [4].

За М. Яцко та Г. Яцко, у сучасній світовій економіці значні переваги мають держави, у структурі економіки яких домінують великі підприємства та об'єднання. Адже лише вони можуть здійснювати непритаманні для ринку витрати, укладаючи кошти в довгострокове оновлення інфраструктури, збільшуючи фінансування наукоємних сфер тощо. Об'єднання підприємств, переливання та консолідація капіталів, створення різних монополістичних груп є явищем, що не може оминати економічну систему будь-якої держави [7].

На законодавчому рівні акти, що визначають і регулюють порядок створення та функціонування об'єднань підприємств України, відображено на рис. 2.

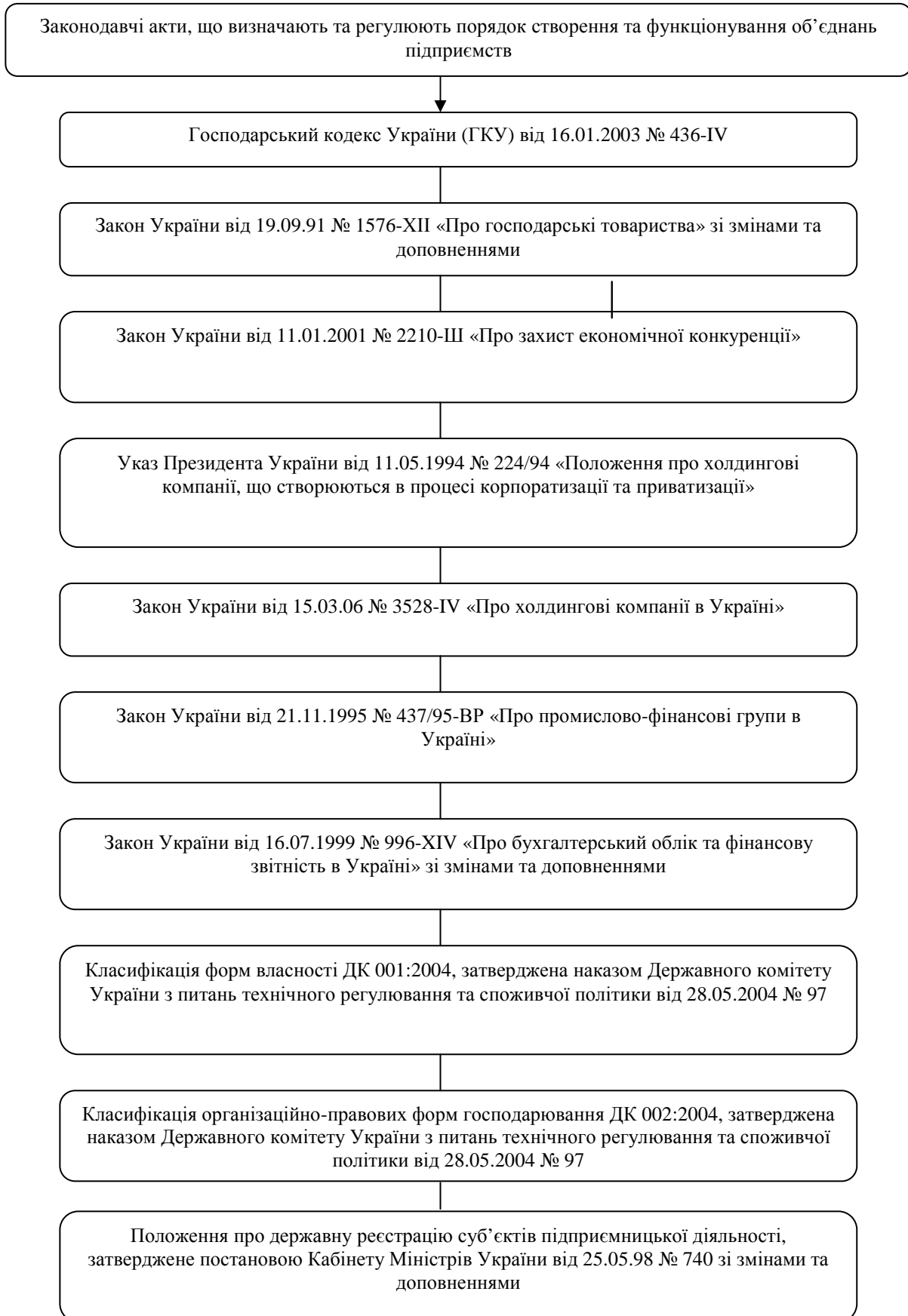


Рис. 2. Регулювання порядку створення та функціонування об'єднань підприємств

Особливістю об'єднання компаній – це те, що воно утворюється підприємствами на невизначений строк або як тимчасові об'єднання (консорціум, промислово-фінансові групи) на добровільних засадах або за рішенням органів, які мають право утворювати об'єднання підприємств.

До об'єднання можуть входити підприємства, утворені за законодавством інших держав, а підприємства України можуть входити в об'єднання компаній, утворені на території інших держав.

Господарським кодексом передбачено створення державних господарських об'єднань, до складу яких входять державні підприємства та інші суб'єкти господарювання, засновані на державній власності, за рішенням компетентного державного органу в будь-якій галузі економіки. Також передбачено можливість утворення й інших групових форм, таких наприклад, як картель, синдикат, трест, холдинг, фінансово-промислова група та ін.

Потенційно можливі відносини контролю досліджено В. Онищенко, а отже, і необхідність складати консолідовану фінансову звітність у таких об'єднаннях, як корпорація, консорціум, концерн [2].

Точну кількість суб'єктів господарювання, що зобов'язані формувати консолідовану фінансову звітність в Україні, визначити важко. Це зумовлено відсутністю повної статистичної інформації щодо груп підприємств, у яких існують відносини контролю. Але опосередковано динаміку потенційних суб'єктів господарювання, котрі можуть потребувати консолідації звітності, на основі даних щодо об'єднань підприємств, можна дослідити. Кількість дочірніх підприємств та об'єднань підприємств, де потенційно можливі відносини контролю, в Україні за 2010–2017 рр. на основі статистичних даних [8] відображено в табл. 1.

За статистичними даними, динаміка кількості суб'єктів господарювання, що потенційно можуть складати консолідовану фінансову звітність до зменшення. Так, у 2017 р. порівняно з 2010-м, кількість об'єднань підприємств із можливими відносинами контролю зменшилася на 39 %, кількість дочірніх підприємств станом на 2017 р. також зменшилася на 40 %. Після 2014 року спостерігаємо значне скорочення таких об'єднань і дочірніх підприємств у зв'язку з нестабільним політичним становищем країни, що призвело до втрати частини іноземних інвесторів та власних джерел фінансування.

Таблиця 1

**Кількість підприємств України з потенційно можливими відносинами контролю за 2010–2017 рр. [8]**

Організаційно- правова форма	Рік							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017*
Дочірнє підприємство	20408	19908	19182	18594	18173	16981	12266	12081
Об'єднання підприємств	1 348	1 351	1 329	1 304	1 280	1 194	828	822
Корпорація	866	872	862	852	836	777	564	558
Консорціум	92	92	93	94	94	90	69	72
Концерн	390	387	373	359	350	327	195	192

\* Станом на 1 грудня 2017 р.

Для корпоративізованих об'єднань основним джерелом інформації слугує консолідована фінансова звітність, у якій об'єднуються капітали материнської компанії та дочірніх підприємств як однієї економічної одиниці. Правила розкриття інформації в консолідованій звітності визначено в прийнятих національних Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку, що складені відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності [1].

Економічне підґрунтя появи консолідованої звітності загалом та фінансової зокрема потрібно шукати в економічних відносинах між суб'єктами, що є учасниками об'єднань підприємств, особливо в умовах, коли створення групи взаємопов'язаних підприємств відбувається шляхом придбання контрольного пакета акцій інших підприємств, взаємного обміну акціями, виділення з одного підприємства інших, у ході чого один чи кілька суб'єктів здобувають контроль чи суттєвий вплив на діяльність інших суб'єктів господарювання [3].

Загострення конкуренції на внутрішньому ринку та посилення економічної боротьби на міжнародному (зовнішньому) ринку слугують важливою передумовою централізації й об'єднання



капіталів суб'єктів господарювання, яким, з огляду на специфіку їхніх зв'язків та особливостей діяльності, потрібно складати консолідовану фінансову звітність, що показує ефективність діяльності групи [9].

Виникнення консолідованої звітності пов'язане з притаманними ринковій економіці інтеграційними процесами, суть яких зводиться до об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їх взаємодії, утворення груп підприємств із тісними організаційно-правовими, виробничо-технічними, комерційними й фінансовими зв'язками [3].

Досліджуючи нормативно-правові акти щодо сутності терміна «консолідована фінансова звітність», ми виявили розбіжності в трактуванні. Зокрема, за МСФЗ 10, це фінансова звітність групи, у якій активи, зобов'язання, капітал, дохід, витрати й потоки грошових коштів материнського підприємства та його дочірніх підприємств представлені як активи, зобов'язання, капітал, дохід, витрати й потоки грошових коштів єдиного суб'єкта економічної діяльності [6]. За НПСБО, одна консолідована фінансова звітність – це звітність, яка відображає фінансовий стан, результати діяльності й рух грошових коштів підприємства та його дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці [10].

Зовсім інакше цей термін представлено в оновленому законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а саме: консолідована фінансова звітність – фінансова звітність підприємства, яке здійснює контроль, та підприємств, котрі ним контролюються як єдиної економічної одиниці [10]. Згідно з МСБО 27, консолідована фінансова звітність – це фінансова звітність групи, подана як фінансова звітність одного економічного суб'єкта господарювання [12].

На думку В. Пантелеєва, Консолідована фінансова звітність (consolidated financial statements) – це фінансова звітність групи, у якій активи, зобов'язання, власний капітал, дохід, витрати й потоки грошових коштів материнського підприємства і його дочірніх підприємств подано як такі, що належать єдиному економічному суб'єкту господарювання [3]. Таке тлумачення повторює визначення законодавчо-нормативних актів.

У системі бухгалтерського обліку України комерційні підприємства мають можливість складати консолідовану фінансову звітність за Національними й Міжнародними стандартами. Порядок складання та подання такої консолідованої звітності регулюється основними нормативно-правовими актами (див. табл. 2).

Таблиця 2

### Нормативно-правове регулювання консолідованої фінансової звітності за національними та міжнародними стандартами [10; 12]

Регулювання консолідованої фінансової звітності за Національними стандартами	
НПС)БО 1	Загальні вимоги до фінансової звітності
НПС)БО 2	Консолідована фінансова звітність
П(С)БО 6	Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах
П(С)БО 12	Фінансові інвестиції
П(С)БО 13	Фінансові інструменти
П(С)БО 19	Об'єднання підприємств
П(С)БО 21	Вплив змін валютних курсів
П(С)БО 29	Фінансова звітність за сегментами
Регулювання консолідованої фінансової звітності за Міжнародними стандартами	
МСФЗ 2	Платіж на основі акцій
МСФЗ 3	Об'єднання бізнесу
МСФЗ 7	Фінансові інструменти: розкриття інформації
МСФЗ 9	Фінансові інструменти
МСФЗ 10	Консолідована фінансова звітність
МСФЗ 11	Спільна діяльність
МСФЗ 12	Розкриття інформації про частки участі в інших суб'єктах господарювання
МСБО 1	Подання фінансової звітності
МСБО 27	Консолідована та окрема фінансова звітність
МСБО 28	Інвестиції в асоційовані підприємства
МСБО 32	Фінансові інструменти: подання

Україна на шляху до членства в ЄС передбачає гармонізацію законодавства країни із законодавством Європейського Союзу, у тому числі з бухгалтерського обліку.

Основні нововведення щодо осучаснення обліку й звітності з 01.01.18 р. пов'язані з унесенням змін до Законом України від 05.10.2017 р. № 2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень»». Поява таких змін викликана потребою імплементувати в українське законодавство норми, прийняті в Європейському Союзі (Директиви 2013/34/ЄС Європейського парламенту і ради).

На сьогодні оновлений Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [11] в цілому відповідає вимогам Директиви. Наразі відбулися такі зміни щодо консолідованої фінансової звітності:

1) упроваджено класифікацію підприємств для цілей бухгалтерського обліку за трьома критеріями оцінки: балансової вартості активів, чистого доходу від реалізації (товарів, робіт, послуг), середньої кількості працівників. За критеріями класифікації, суб'єкти господарювання такі: мікро-, малі, середні та великі підприємства;

2) уточнено термін «консолідація фінансової звітності», сутність цього поняття подано вище;

3) розширено перелік випадків, коли консолідована фінансова звітність підлягає обов'язковому аудиту;

4) вокремлено з метою ведення бухгалтерського обліку та звітування підприємств, що становлять суспільний інтерес (їхня звітність публічна, формується за М(С)ФЗ, підписують таку звітність керівник (уповноважена особа) та головний бухгалтер);

5) материнські підприємства зможуть не подавати консолідовану фінансову звітність, якщо разом із контрольованими підприємствами їхні показники на дату складання річної звітності не перевищуватимуть двох таких критеріїв: балансова вартість активів – до 4 млн євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 8 млн євро; середня кількість працівників – до 50 осіб;

6) фінансова та консолідована фінансова звітність за міжнародними стандартами складається на підставі таксономії фінансової звітності (склад статей і показників фінансової звітності та її елементів підлягають розкриттю);

7) середні й великі підприємства, що консолідують фінансові показники, подають консолідований звіт про управління;

8) на вимогу користувачів фінансова звітність може бути додатково перерахована в іноземну валюту;

9) склад консолідованої фінансової звітності з урахування змін законодавства відображено в табл. 3.

Таблиця 3

Склад консолідованої фінансової звітності

Категорії підприємств	Консолідований баланс (звіт про фінансовий стан) (ф1-к)	Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (ф2-к)	Консолідований звіт про рух грошових коштів (ф3-к, або ф3н-к)	Консолідований звіт про власний капітал (ф4-к)	Консолідовані примітки до фінансової звітності (ф5)	Консолідований додаток до приміток (ф6)	Консолідований звіт про управління
Мікропідприємства*	-	-	-	-	-	-	-
Малі підприємства*	-	-	-	-	-	-	-
Середні підприємства	+	+	+	+	+	+	+**
Великі підприємства	+	+	+	+	+	+	+

\*Не передбачено.

\*\*Середні підприємства мають право не відображати у звіті нефінансову інформацію.

Основними позитивним змінами є впровадження класифікації суб'єктів господарювання для ведення обліку та складання звітності. У Господарському кодексі України поділ суб'єктів на категорії передбачено ст. 55. Він залежав лише від кількості працівників та суми річного доходу (критеріїв середніх підприємств узагалі не визначені). Такий поділ не дав змоги коректно оцінити

фактичний розмір підприємства. Проте одночасне існування кількох класифікацій може призвести до конфліктних ситуацій.

Наразі відсутні прийняті нормативні акти, що затверджують таксономію фінансової звітності й методичні рекомендації щодо формування консолідованого звіту про управління.

Глобалізаційні процеси, які очікуються в Україні, приведуть до об'єднання багатьох підприємств і до необхідності складання консолідованої звітності. Для цього потрібно розширити можливість залучення іноземних інвестицій і позик, а також виходу на закордонні ринки, забезпечення більшої довіри з боку потенційних партнерів тощо.

**Висновки й перспективи подальших досліджень.** Отже, господарські об'єднання, групи підприємств мають змогу більш ефективно виконувати виробничі завдання, що постають перед окремими підприємствами;

– дослідження кількості підприємств за статистичними даними за останні роки засвідчують значне зменшення потенційно можливих суб'єктів господарювання, що можуть потребувати консолідації звітності, причина цього нестабільне політичне становище країни;

– формування та подання консолідованої фінансової звітності в Україні регулюється як національними, так і міжнародними стандартами, а необхідність складання консолідованої фінансової звітності насамперед визначається потребами її користувачів;

– консолідована фінансова звітність має важливе значення для акціонерів та інвесторів, оскільки показує фінансовий стан, результати діяльності й рух грошових коштів материнського підприємства та його дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці;

– необхідність узгодження на законодавчому рівні класифікацій підприємств, через те, що одночасне існування кількох класифікацій може призвести до конфліктних ситуацій;

– осучаснення бухгалтерського обліку, звітності України до законодавства Європейського Союзу здійснюється з метою виходу на світові ринки та є ефективним інструментом європейської інтеграції та частиною сталого економічного розвитку для України.

Перспективи подальшого дослідження вбачаємо в обліковому процесі фінансових відносини материнського й дочірніх підприємств і формування звітності.

#### *Джерела та література*

1. Крупка Я. Д. Консолідована звітність у постіндустріальній економіці. *Економічний аналіз*. 2015. Т. 22, № 1. С. 174–180.
2. Онищенко В. П. Економічні та правові передумови консолідованої звітності. *Глобальні та національні проблеми економіки*: зб. наук. праць/Миколаїв. нац. ун-т ім. В. Сухомлинського. Миколаїв, 2016. Вип. 13. С. 596–601. URL: <http://global-national.in.ua/archive/13-2016/120.pdf> (дата звернення: 30.01.18).
3. Пантел'єв В. П., Безверхий К. В. *Консолідація фінансової звітності*: навч. посіб. Київ: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2016. 442 с.
4. Господарський кодекс України *Відомості Верховної Ради України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 30.01.18).
5. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» від 07.07.1999 р. URL: <https://zakon.help/law/163/> (дата звернення: 30.01.18). – Назва з екрана.
6. Міжнародний стандарт фінансової звітності 10 «Консолідована фінансова звітність» від 01 січня 2013 року. URL: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_065](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_065) (дата звернення: 30.01.18).
7. Яцко М. В., Г. В. Яцко Консолідована фінансова звітність в умовах зростання конкурентної боротьби. *Науковий вісник Ужгородського університету*. Ужгород, 2014. № 2. С. 190–193.
8. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 30.01.18).
9. Букало Н. А. Звітність: консолідація за міжнародними стандартами. *Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту*. Серія «Економічні науки». Луцьк, 2016. № 14. С. 283–289.
10. Національні стандарти бухгалтерського обліку URL: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/SH000099.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/SH000099.html). (дата звернення: 30.01.18).
11. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV (із змінами та доповненнями). URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 30.01.18).
12. Міжнародні стандарти фінансової звітності URL: [http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art\\_id=408095&cat\\_id=408093](http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=408095&cat_id=408093) (дата звернення: 30.01.18).

#### *References*

1. Krupka, Ja. D. (2015). Konsolidovana zvitnist u postindustrialnii ekonomitsi [Consolidated reporting in the post-industrial economy]. *Ekonomicznyy analiz*. Economic analysis, 1 [22] [in Ukrainian].
2. Onyshchenko, V. P. (2016). Ekonomichni ta pravovi peredumovy konsolidovanoi zvitnosti. URL: Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky \_ Vypusk 13. 2016 <http://global-national.in.ua/archive/13-2016/120.pdf>. [in Ukrainian].

3. Panteleiev, V. P. & Bezverkhyi, K. V. (2016). Konsolidatsiia finansovoi zvitnosti: navch. posib. [Consolidating Financial Reporting: A Training Manual]. K.: DP «Inform.-analit. ahentstvo», 442, [in Ukrainian].
4. Hospodarskyi kodeks Ukrainy. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu do resursu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
5. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy «Pro zatverdzhennia Polozhennia (standartu) bukhhalterskoho obliku 19 «Ob'iednannia pidprijemstv» [Elektronnyi resurs] : vid 07.07.1999 r. Rezhym dostupu: <https://zakon.help/law/163/>.
6. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 10 «Konsolidovana finansova zvitnist» vid 01 sichnia 2013 roku [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: <http://zakon>.
7. Yatsko, M. V. & Yatsko, H. V. (2014). Konsolidovana finansova zvitnist v umovakh zrostannia konkurentnoi borotby [Consolidated financial statements in the conditions of increasing competition]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu, 2 (43), 190–193 [in Ukrainian].
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Bukalo, N.A. (2016). Zvitnist: konsolidatsiia za mizhnarodnymy standartamy. [Reporting: consolidation according to international standards]. Visnyk Volynskoho instytutu ekonomiky ta menedzhmentu. Serii «Ekonomichni nauky», 14, 283-289 [in Ukrainian].
10. Natsionalni standarty bukhhalterskoho obliku [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/SH000099.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/SH000099.html).
11. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 r. № 996-KhIV (iz zminamy da dopovnenniamy) [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
12. Mizhnarodni standarty finansovoi zvitnosti [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: [http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art\\_id=408095&cat\\_id=408093](http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=408095&cat_id=408093).

**Надежда Букало. Консолидация финансовой отчетности: реалии и перспективы.** В статье исследуются экономические основы объединений предприятий, их цель. Рассматриваются регулирование порядка создания и функционирования объединений компаний на законодательном уровне. Одним из перспективных направлений развития бизнеса на сегодня является именно создание предприятий, связанных между собой экономической составляющей, но одновременно самостоятельных юридических лиц – концернов или холдинговых компаний. В статье выделяются особенности объединения предприятий как юридических лиц. Проводится исследование количества учреждений Украины с потенциально возможными отношениями контроля (по данным Государственного комитета статистики Украины). Рассматриваются нормативно-правовое регулирование и основные изменения по консолидированной финансовой отчетности. Исследуются состав и требования к консолидированной финансовой отчетности предприятий Украины. Результаты исследования показали, что формирование и представление консолидированной финансовой отчетности в Украине регулируются как национальными, так и международными стандартами. Основными и положительным изменениями в законе об бухгалтерском учете является внедрение классификации предприятий для ведения учета и составления отчетности. Стоит отметить, что поскольку в законодательстве Украины разделение предприятий на большие и малые используется довольно часто, одновременное существование нескольких классификаций может привести к конфликтным ситуациям.

Глобализационные процессы, которые ожидаются в Украине, приведут к объединению многих предприятий и к необходимости составления консолидированной отчетности. Для этого необходимо расширить возможности привлечения иностранных инвестиций и займов, а также выхода на зарубежные рынки, обеспечение большего доверия со стороны потенциальных партнеров.

**Ключевые слова:** объединение предприятий, консолидированной финансовой отчетности, бухгалтерский учет, национальные стандарты, международные стандарты.

**Nadiya Bukalo. Consolidation of Financial Reporting: Realities and Prospects.** In the article the economic bases of business associations and their aim are investigated. The regulation of the procedure for the creation and operation of associations of companies is considered at the legislative level. After all, one of the most promising directions of business development for today is the creation of companies that are connected by an economic component, but at the same time by independent legal entities – concerns or holding companies. The article outlines the features of the merger of enterprises as a legal entity. The research of the quantity of institutions of Ukraine with the potential control relations was conducted (data of the State Statistics Committee of Ukraine). Normative legal adjusting and basic changes in relation to the consolidated financial reporting are reviewed. The composition and requirements for consolidated financial reporting of enterprises of Ukraine concerning the «modernized» law on accounting records are researched.

The results of the study showed that the formation and presentation of consolidated financial statements in Ukraine is governed by both national and international standards. The main and positive changes are the implementation of its own classification for accounting and reporting. However, according to the results of the study, discrepancies in the classification of enterprises according to the laws «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine», the Commercial Code of Ukraine and the Tax Code of Ukraine were educed. The criteria for the recognition of medium-sized enterprises by the economic code are not defined at all.

It is worth noting that since the division of enterprises into large and small enterprises is often used in Ukrainian legislation, the simultaneous existence of several classifications can lead to disputed situations. Under the «updated» legislation, micro and small enterprises do not submit consolidated financial statements. However, medium and large enterprises consolidating financial data submit a new report «Consolidated Management Report».

The globalization processes expected in Ukraine will lead to the unification of many enterprises and the requirement for consolidated reporting. It is necessary to expand the possibility of attracting foreign investment and loans, as well as access to foreign markets, ensuring greater trust from potential partners, etc

**Key words:** business combinations, consolidated financial reporting, accounting, national standards, international standards.

Стаття надійшла до редакції 22.01.2018 р.

УДК 37.015.6

Олеся Тоцька,  
доцент кафедри менеджменту,  
Східноєвропейський національний університет  
імені Лесі Українки  
E-mail: o\_totska@meta.ua

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-01-173-180>

## Аналіз доходів від магістерських освітніх програм СНУ імені Лесі Українки за допомогою ABC-методу

У статті проаналізовано доходи від 70 магістерських освітніх програм Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки за допомогою ABC-методу, який дає змогу розподілити всі аналізовані об'єкти на три групи залежно від їх питомої ваги в сукупному розмірі показника: А (близько 80 %), В (15 %), С (приблизно 5 %). Стаття є логічним продовженням попереднього нашого дослідження про доходи від бакалаврських освітніх програм цього ВНЗ. Побудовано таблицю з кількісними та фінансовими показниками, які характеризують усі магістерські програми ВНЗ. Визначено групи А, В, С освітніх програм СНУ ім. Лесі Українки за показником надходжень від плати за навчання студентів-магістрів першого курсу. Сформовано рейтинг факультетів університету на основі отриманих результатів ABC-аналізу. Дослідження проведено на основі показників за 2017 р. До групи А потрапила 21 магістерська програма (30 %), на частку яких у загальній сумі надходжень від зарахованих студентами першого курсу денної форми навчання припало 80 %. До групи В віднесено 13 (18,57 %) освітніх програм, внесок яких у загальну суму доходу – 14 %. Група С об'єднала 36 (51,43 %) освітніх програм, частка яких у загальній сумі надходжень – 6 %. Найпопулярнішими виявилися педагогічний; юридичний факультети; факультет інформаційних систем, фізики та математики, географічний. Указано можливі причини та окреслено способи подолання низької прибутковості магістерських освітніх програм.

**Ключові слова:** ABC-аналіз, СНУ імені Лесі Українки, магістр, освітня програма, плата за навчання, факультет, рейтинг.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** У сучасних умовах посилення конкуренції, у тому числі міжнародної, вищі навчальні заклади (ВНЗ) повинні проводити широку рекламну кампанію задля залучення якомога більшої кількості вступників на різні бакалаврські та магістерські програми й водночас покращувати якість надаваних освітніх послуг. Окрім того, потрібно проводити щорічний моніторинг надходжень від різних освітніх програм задля оптимізації їхньої пропозиції та формування гнучкої цінової політики. Адже ціна є одним із вагомих факторів впливу на прийняття рішення про вступ на певну спеціальність для абітурієнтів-платників.

Допомогти проаналізувати ситуацію з доходами від наданих ВНЗ, зокрема університетом, послуг може ABC-метод, який дасть змогу розподілити всі освітні програми на три групи залежно від їх питомої ваги в сукупному розмірі надходжень від плати за навчання:

- 1) група А – освітні програми, які приносять високий дохід ВНЗ (близько 80 %);
- 2) група В – освітні програми, які забезпечують середні надходження університету (близько 15 %);
- 3) група С – освітні програми, які приносять низький дохід ВНЗ (близько 5 %).

Він ґрунтується на так званому принципі Парето, згідно з яким 20 % зусиль приносять 80 % результату.

**Аналіз досліджень цієї проблеми.** У сфері економіки ABC-аналіз використали такі науковці, як А. А. Думназев, С. В. Качуровський, А. О. Музиченко. Зокрема, ними розглянуто ABC-аналіз як метод управління запасами підприємства [1], ABC-XYZ-аналіз як один з інструментів контролінгу на підприємствах АПК [2], особливості контролю виробничих запасів [3]. Однак у цих публікаціях ABC-аналіз не застосовували до такої організації, як університет. Саме цю прогалину й покликана заповнити наша стаття, яка буде логічним продовженням попереднього нашого дослідження про надходження від бакалаврських освітніх програм СНУ ім. Лесі Українки [4].

**Мета статті** – застосувати АВС-метод для аналізу доходів від магістерських освітніх програм СНУ імені Лесі Українки.

Для її реалізації поставлено й виконано такі **завдання**:

- 1) побудувати таблицю з кількісними та фінансовими показниками, які характеризують усі 70 магістерських програм ВНЗ;
- 2) визначити групи А, В, С освітніх програм СНУ ім. Лесі Українки за показником надходжень від плати за навчання студентів-магістрантів першого курсу;
- 3) сформувані рейтинг факультетів університету на основі отриманих результатів АВС-аналізу.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження.** Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки під час приймальної кампанії 2017 р. проводив набір на навчання в магістратуру на 15 факультетів за 70 освітніми програмами:

- 1) біологічний (Б) – 4;
- 2) географічний (Г) – 7;
- 3) економіки та управління (ЕУ) – 9;
- 4) іноземної філології (ІФ) – 7;
- 5) інформаційних систем, фізики та математики (ІСФМ) – 7;
- 6) історичний (І) – 6;
- 7) мистецтв (М) – 2;
- 8) міжнародних відносин (МВ) – 6;
- 9) педагогічний (П) – 4;
- 10) психології (Пс) – 2;
- 11) соціальних наук (СН) – 4;
- 12) фізичної культури, спорту та здоров'я (ФКСЗ) – 3;
- 13) філології та журналістики (ФЖ) – 5;
- 14) хімічний (Х) – 3;
- 15) юридичний (Ю) – 1.

У табл. 1 відображено аналітичну інформацію про магістерські освітні програми, зокрема річну вартість навчання, кількість зарахованих студентами першого курсу денної форми навчання за державним замовленням і за рахунок коштів фізичних або юридичних осіб, сукупний річний розмір плати останніх. Потрібно звернути увагу на цікаве цьогорічне нововведення – однакову ціну на всі магістерські спеціальності.

Інформаційну базу аналізу склали правила прийому до СНУ ім. Лесі Українки у 2017 р., накази про зарахування на навчання, про вартість освітніх послуг.

Окрім того, у табл. 1 підраховано частки кожної освітньої програми в загальній сумі річного розміру плати за навчання, проведено їх сортування за спаданням, обчислено накопичені частки. В останній графі таблиці кожену програму віднесено до однієї з трьох груп: А, В, або С.

Отримані результати свідчать про те, що у 2017/2018 н. р. університет отримає від навчання студентів-магістрів першого курсу 6,93 млн грн. Одна освітня програма («Право») принесе понад 10 % від загальної суми доходів, три програми («Дошкільна освіта», «Початкова освіта», «Математика») – більше 5 %, 26 програм – у межах 1–5 %, 19 програм – до 1 %, ще 21 програма не привабили жодного абітурієнта-платника.

За результатами АВС-аналізу до групи А потрапила 21 магістерська програма (30 % від усієї кількості), на частку яких у загальній сумі надходжень від зарахованих студентами першого курсу денної форми навчання припало 80 %. До групи В віднесено 13 (18,57 %) освітніх програм, внесок яких у загальну суму доходу становив 14 %. Група С об'єднала 36 (51,43 %) освітніх програм, частка яких у загальній сумі надходжень – 6 %.

Як бачимо, у СНУ ім. Лесі Українки 30 % освітніх програм приносять 80 % доходу від навчання магістрів-першокурсників денної форми навчання, тобто отримано пропорцію 30/80. Принцип Парето в цьому випадку не підтвердився, що частково пояснюється вступом частини абітурієнтів до цього ВНЗ за рахунок державного замовлення.

Таблиця 1

## АВС-аналіз магістерських програм Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Факультет	Спеціальність		Освітня програма	Розмір плати за рік, грн	Кількість зарахованих на 1-й курс д. ф. н.		Сукупний річний розмір плати зарахованих на 1-й курс д. ф. н., грн	Частка в заг. сумі, %	Накопичена частка в заг. сумі, %	Група АВС
	код	назва			державники	платники				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Ю	081	Право	Право	19 800		55	1 089 000	15,71	15,71	А
П	012	Дошкільна освіта	Дошкільна освіта	19 800	5	25	495 000	7,14	22,86	А
П	013	Початкова освіта	Початкова освіта	19 800	6	24	475 200	6,86	29,71	А
ІСФМ	014	Середня освіта	Математика	19 800		20	396 000	5,71	35,43	А
Г	106	Географія	Фізична географія	19 800		15	297 000	4,29	39,71	А
Г	106	Географія	Економічна та соціальна географія	19 800		13	257 400	3,71	43,43	А
ІСФМ	105	Прикладна фізика та наноматеріали	Прикладна фізика	19800		13	257 400	3,71	47,14	А
ФКСЗ	017	Фізична культура і спорт	Фізична культура і спорт	19 800	10	12	237 600	3,43	50,57	А
ІСФМ	014	Середня освіта	Фізика	19 800	9	11	217 800	3,14	53,71	А
ФЖ	035	Філологія	Українська мова та література. Світова література	19 800	10	11	217 800	3,14	56,86	А
ЕУ	073	Менеджмент	Управління фінансово-економічною безпекою	19 800	4	10	198 000	2,86	59,71	А
Б	014	Середня освіта	Біологія	19 800		9	178 200	2,57	62,29	А
М	025	Музичне мистецтво	Музичне мистецтво	19 800	10	9	178 200	2,57	64,86	А
ЕУ	076	Підприємництво, торгівля та біржова діяльність	Економіка підприємства	19 800	15	8	158 400	2,29	67,14	А
Б	205	Лісове господарство	Лісове господарство	19 800		7	138 600	2,00	69,14	А
ФКСЗ	227	Фізична терапія, ерготерапія	Фізична терапія	19 800	12	7	138 600	2,00	71,14	А
Х	102	Хімія	Хімія	19 800	9	7	138 600	2,00	73,14	А
ЕУ	071	Облік і оподаткування	Облік і аудит	19 800	11	6	118 800	1,71	74,86	А
ЕУ	072	Фінанси, банківська справа та страхування	Фінанси і кредит	19 800	12	6	118 800	1,71	76,57	А
Пс	053	Психологія	Клінічна психологія	19 800	7	6	118 800	1,71	78,29	А
ФКСЗ	014	Середня освіта	Фізична культура	19 800	15	6	118 800	1,71	80,00	А
ІФ	035	Філологія	Мова і література (англ.). Переклад	19 800	17	5	99 000	1,43	81,43	В

## Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Б	091	Біологія	Біологія	19 800	10	4	79 200	1,14	82,57	В
Г	193	Геодезія та землеустрій	Геодезія та землеустрій	19 800	7	4	79 200	1,14	83,71	В
Г	241	Готельно-ресторанна справа	Готельно-ресторанна справа	19 800	6	4	79 200	1,14	84,86	В
П	231	Соціальна робота	Соціальна робота	19 800	10	4	79 200	1,14	86,00	В
Пс	053	Психологія	Психологія	19 800	8	4	79 200	1,14	87,14	В
ФЖ	014	Середня освіта	Українська мова та література. Світова література	19 800	11	4	79 200	1,14	88,29	В
ФЖ	035	Філологія	Мова і література (польська). Переклад	19 800	11	4	79 200	1,14	89,43	В
Х	101	Екологія	Екологія	19 800	7	4	79 200	1,14	90,57	В
І	014	Середня освіта	Історія, правознавство	19 800	7	3	59 400	0,86	91,43	В
П	011	Освітні, педагогічні науки	Педагогіка вищої школи	19 800	10	3	59 400	0,86	92,29	В
СН	034	Культурологія	Культурологія	19 800	5	3	59 400	0,86	93,14	В
ФЖ	061	Журналістика	Журналістика і соціальні комунікації	19 800	15	3	59 400	0,86	94,00	В
Г	242	Туризм	Туризм	19 800	8	2	39 600	0,57	94,57	С
ІФ	035	Філологія	Мова і література (нім.). Переклад	19 800	5	2	39 600	0,57	95,14	С
І	027	Музеєзнавство, пам'яткознавство	Музеєзнавство, пам'яткознавство, культурний туризм	19 800	6	2	39 600	0,57	95,71	С
І	029	Інформаційна, бібліотечна та архівна справа	Інформаційна аналітика та адміністрування систем управління	19 800	10	2	39 600	0,57	96,29	С
І	052	Політологія	Політологія	19 800	5	2	39 600	0,57	96,86	С
МВ	291	Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії	Міжнародні відносини	19 800	7	2	39 600	0,57	97,43	С
Г	103	Науки про Землю	Гідрологія	19 800	10	1	19 800	0,29	97,71	С
ЕУ	073	Менеджмент	Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності	19 800	3	1	19 800	0,29	98,00	С
ІФ	035	Філологія	Мова і література (французька). Переклад	19 800	5	1	19 800	0,29	98,29	С
І	281	Публічне управління та адміністрування	Державна служба	19 800	15	1	19 800	0,29	98,57	С
МВ	073	Менеджмент	Управління проектами	19 800	3	1	19 800	0,29	98,86	С
СН	031	Релігієзнавство	Релігієзнавство	19 800	3	1	19 800	0,29	99,14	С
СН	033	Філософія	Філософія	19 800	2	1	19 800	0,29	99,43	С



## Закінчення таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
СН	054	Соціологія	Соціологія	19 800	9	1	19800	0,29	99,71	С
Х	101	Екологія	Заповідна справа	19 800	7	1	19800	0,29	100,00	С
Б	206	Садово-паркове господарство	Садово-паркове господарство	19 800	10		0	0,00	100,00	С
Г	014	Середня освіта	Географія. Економіка	19 800	10		0	0,00	100,00	С
ЕУ	051	Економіка	Економіка довкілля і природних ресурсів	19 800	9		0	0,00	100,00	С
ЕУ	051	Економіка	Прикладна економіка	19 800			0	0,00	100,00	С
ЕУ	071	Облік і оподаткування	Оподаткування	19 800	6		0	0,00	100,00	С
ЕУ	073	Менеджмент	Управління інноваційною діяльністю	19 800			0	0,00	100,00	С
ІФ	014	Середня освіта	Англійська мова	19 800	10		0	0,00	100,00	С
ІФ	014	Середня освіта	Французька мова	19 800			0	0,00	100,00	С
ІФ	014	Середня освіта	Німецька мова	19 800			0	0,00	100,00	С
ІФ	035	Філологія	Прикладна лінгвістика. Переклад і комп'ютерна лінгвістика	19 800	10		0	0,00	100,00	С
ІСФМ	014	Середня освіта	Інформатика				0	0,00	100,00	С
ІСФМ	104	Фізика та астрономія	Фізика та астрономія	19 800	9		0	0,00	100,00	С
ІСФМ	111	Математика	Математика	19 800	10		0	0,00	100,00	С
ІСФМ	122	Комп'ютерні науки	Комп'ютерні науки та інформаційні технології	19 800	15		0	0,00	100,00	С
І	032	Історія та археологія	Історія, європеїстика, археологія	19 800	9		0	0,00	100,00	С
М	023	Образ. мистецтво, декорат. мистецтво, реставрація	Образ. мистецтво, декорат. мистецтво, реставрація	19 800	7		0	0,00	100,00	С
МВ	291	Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії	Регіональні студії	19 800	6		0	0,00	100,00	С
МВ	291	Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії	Міжнародна інформація та суспільні комунікації	19 800	5		0	0,00	100,00	С
МВ	292	Міжнародні економічні відносини	Міжнародні економічні відносини	19 800	10		0	0,00	100,00	С
МВ	124	Системний аналіз	Консолідована інформація	19 800	9		0	0,00	100,00	С
ФЖ	035	Філологія	Мова і література (рос.). Переклад	19 800			0	0,00	100,00	С

Сформовано автором на основі правил прийому до СНУ ім. Лесі Українки у 2017 р., наказів про зарахування на навчання, наказів про вартість освітніх послуг.

У табл. 2 кожному факультету СНУ ім. Лесі Українки присвоєно рейтинг залежно від сукупного річного розміру плати зарахованих на перший курс магістратури денної форми навчання. Потрібно зазначити, що два факультети (історичний і психології) зайняли однакові рейтингові позиції.

Найпопулярнішими серед студентів-магістрів у 2017 р. виявилися такі чотири факультети:

Таблиця 2

**Рейтинг факультетів СНУ ім. Лесі Українки за показником сукупного річного розміру плати зарахованих на перший курс магістратури денної форми навчання**

№ з/п	Факультет	Сукупний річний розмір плати зарахованих на 1-й курс магістратури д. ф. н., грн	Частка в заг. сумі, %	Рейтинг
1	Біологічний	396 000	5,71	8
2	Географічний	772 200	11,14	4
3	Економіки та управління	613 800	8,86	5
4	Іноземної філології	158 400	2,29	13
5	Інформаційних систем, фізики та математики	871 200	12,57	3
6	Історичний	198 000	2,86	10–11
7	Мистецтв	178 200	2,57	12
8	Міжнародних відносин	59 400	0,86	15
9	Педагогічний	1 108 800	16,00	1
10	Психології	198 000	2,86	10-11
11	Соціальних наук	118 800	1,71	14
12	Фізичної культури, спорту та здоров'я	495 000	7,14	6
13	Філології та журналістики	435 600	6,29	7
14	Хімічний	237 600	3,43	9
15	Юридичний	1 089 000	15,71	2

Розраховано автором на основі табл. 1.

- педагогічний;
- юридичний;
- інформаційних систем, фізики та математики;
- географічний.

Кожен із них принесе університету понад 10 % усіх надходжень від навчання в магістратурі першокурсників-денників. Внесок ще чотирьох факультетів (економіки та управління, фізичної культури, спорту та здоров'я, філології й журналістики, біологічного) становитиме понад 5 % сукупного доходу. Усі інші факультети (хімічний, історичний, психології, мистецтв, іноземної філології, соціальних наук, міжнародних відносин) поповнять казну ВНЗ на суму, яка складає менше ніж 5 % загальних надходжень.

**Висновки та перспективи подальшого дослідження.** Проведений нами аналіз доходів від магістерських освітніх програм СНУ імені Лесі Українки за допомогою АВС-методу допоміг сформулювати такі три групи: А – 21 програма (30 %), В – 13 програм (18,57 %), С – 36 програм (51,43 %). Кожна з них принесе таку частку в загальній сумі надходжень: 80 %, 14 %, 6 %.

Понад половина всіх програм магістратури є непопулярними серед потенційних абітурієнтів-платників, а отже, і низькоприбутковими чи неприбутковими, якщо не враховувати навчання студентів за рахунок державних коштів. Причин такої ситуації може бути декілька:

- 1) мала кількість випущених у 2017 р. студентів-бакалаврів;
- 2) суттєве підвищення плати за навчання, порівняно з минулим роком (наприклад, на факультеті економіки та управління – в 1,52 раза);
- 3) небажання студентів продовжувати навчання у зв'язку з працевлаштуванням і сімейними обставинами;

- 4) вступ на місця державного замовлення;
- 5) вступ на платну форму в інші ВНЗ, де навчання дешевше;
- 6) виїзд на навчання за кордон задля здобуття якіснішої освіти;
- 7) неефективна рекламна кампанія.

З огляду на виявлені причини, варто скористатися різними методами розв'язання цієї проблеми:

- розробити нову політику формування цін на освітні послуги з урахуванням не лише собівартості навчання, а й цінової політики конкурентів;
- покращення якості наданих послуг (цьому сприятиме стажування викладачів СНУ імені Лесі Українки в інших ВНЗ України та за кордоном задля переймання передового досвіду у сфері освіти);
- підвищення ефективності реклами (зокрема за рахунок активізації профорієнтаційної роботи серед учнів випускних класів шкіл і студентів професійних навчальних закладів, соціальних мереж).

На останній пункт доцільно звернути свою посилену увагу деканам тих факультетів, які в рейтингу посіли остання місця.

#### *Джерела та література*

1. Думназєв А. А., А. О. Музиченко. ABC-аналіз, як метод управління запасами підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2015. № 11(2). С. 7–9.
2. Качуровський С. В. ABC-XYZ аналіз як один з інструментів контролінгу на підприємствах АПК. *Бізнес Інформ*. 2017. № 7. С. 160–166.
3. Музиченко А. О. ABC-аналіз як метод управління запасами підприємства. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес*. 2016. Вип. 249. С. 319–325. URL:[http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau\\_econ\\_2016\\_249\\_37](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2016_249_37).
4. Тоцька О. Л. ABC-аналіз бакалаврських освітніх програм Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2017. № 4.

#### *References*

1. Dumnaziev, A. A. & Muzychenko, A. O. (2015). ABC-analysis, as a method of inventory management of the enterprise [ABC-analysis, as a method of inventory management of the enterprise]. *Ekononika. Finansy. Pravo – Economy. Finances. Right*, 11(2), 7–9 [in Ukrainian].
2. Kachurovskiy, S. V. (2017). ABC-XYZ analiz yak odyin z instrumentiv kontrolinhu na pidprijemstvakh APK [ABC-XYZ analysis as one of the instruments of controlling at the enterprises of agroindustrial complex]. *Biznes Inform – Business Inform*, 7, 160–166 [in Ukrainian].
3. Muzychenko, A. O. (2016). ABC-analysis yak metod upravlinnia zapasamy pidprijemstva [ABC-analysis as a method of inventory control of an enterprise]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy. Serii : Ekonomika, ahraryni menedzhment, biznes – Scientific herald of the National university of bioresources and natural resources of Ukraine. Series : Economics, Agrarian Management, Business*, Vol. 249, 319–325. Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau\\_econ\\_2016\\_249\\_37](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2016_249_37) [in Ukrainian].
4. Totska, O. L. (2017). ABC-analiz bakalavrskykh osvitnikh prohram Shhidnoieuropeiskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky [ABC-analysis of the bachelor's educational programs of Lesya Ukrainka Eastern European National University]. *Ekonomichnyi chasopys Shhidnoieuropeiskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky – Economic journal of Lesya Ukrainka Eastern European National University*, 4 [in Ukrainian].

**Олеся Тоцькая. Анализ доходов от магистерских образовательных программ ВНУ имени Лесы Украинки с помощью ABC-метода.** В статье проанализированы доходы от 70 магистерских образовательных программ Восточноєвропейского национального университета имени Лесы Украинки с помощью ABC-метода, который позволяет распределить все рассматриваемые объекты на три группы в зависимости от их удельного веса в совокупном размере показателя: А (примерно 80 %), В (приблизительно 15 %), С (примерно 5 %). Статья является логическим продолжением нашего предыдущего исследования о доходах от бакалаврских образовательных программ этого вуза. Построено таблицу с количественными и финансовыми показателями, которые характеризуют все магистерские программы вуза. Определены группы А, В, С образовательных программ ВНУ им. Лесы Украинки по показателю поступлений от платы за обучение студентов-магистров первого курса. Сформирован рейтинг факультетов университета на основе полученных результатов ABC-анализа. Исследование проведено на основе показателей за 2017 г. В группу А попала 21 магистерская программа (30 %), на долю которых в общей сумме поступлений от зачисленных студентов первого курса дневной формы обучения пришлось 80 %. В группу В отнесены 13 (18,57 %) образовательных программ, вклад которых в общую сумму дохода составил 14 %. Группа С объединила в себе 36 (51,43 %) образовательных программ, доля которых в общей сумме поступлений составляет 6 %. В ВНУ им. Лесы Украинки 30 % образовательных программ приносят 80 % дохода от обучения

магістрів-первокурсників денної форми обучения, то есть получено пропорцію 30/80. Самыми популярными оказались следующие факультеты: педагогический; юридический; информационных систем, физики и математики; географический. Указаны возможные причины и намечены пути преодоления низкой доходности магистерских образовательных программ.

**Ключевые слова:** ABC-анализ, ВНУ имени Лесі Українки, магистр, образовательная программа, плата за обучение, факультет, рейтинг.

**Olesia Totska. Analysis of Earnings From the Master's Educational Programs of Lesya Ukrainka Eastern European National University Using the ABC Method.** The article analyzes revenues from 70 master's educational programs of Lesya Ukrainka Eastern European National University by means of the ABC method, which allows to divide all analyzed objects into three groups depending on their specific weight in the aggregate size of the indicator: A (approximately 80 %), B (about 15 %), C (about 5 %). The article is a logical continuation of the previous study of the author on the income from the bachelor's educational programs of this university. The table with quantitative and financial indicators that characterize all master's programs of higher education institution is compiled. Groups A, B, C of the educational programs of Lesya Ukrainka Eastern European National University by the indicator of revenues from tuition fees of undergraduate students of the first year are determined. The university faculty ranking is based on the results of the ABC-analysis. The study was conducted on the basis of indicators for 2017. Group A received 21 master's programs (30 %), which accounted 80 % of the total revenue from enrolled students in the first year of full-time study. To group B 13 (18,57 %) of educational programs were assigned, their contribution to the total income was 14 %. Group C combines 36 (51,43 %) educational programs, with a share of total revenue 6 %. In Lesya Ukrainka Eastern European National University 30 % of educational programs bring 80 % of the income from the training of masters who are studying in the first year of full-time education. The proportion was 30/80. The most popular were the following faculties: pedagogical; legal; information systems, physics and mathematics; geographical. The possible causes and possible ways to overcome the low profitability of masters' educational programs are indicated.

**Keywords:** ABC-analysis, Lesya Ukrainka Eastern European National University, magister, educational program, tuition fee, faculty, rating.

Стаття надійшла в редакцію 17.11.2017 р.

**Рецензія**  
**на монографію В. П. Звонаря**  
**«Соціальна відповідальність як соціоекономічний феномен:**  
**теорія та українські реалії»**

Досягнення стратегічних пріоритетів України щодо втілення ідеї соціальної держави, прогресивного розвитку трудового потенціалу, надання на цій основі економічним процесам інноваційної спрямованості потребує формування дієвих механізмів реалізації соціально-економічної політики на основі взаємоузгодженості інтересів державного, громадського і бізнесового секторів. Підтвердженням необхідності вироблення ефективних форм взаємодії основних суб'єктів економіки є накопичені проблеми у соціальній сфері, невизначеність ролі і місця окремих структур у соціально-економічних процесах розвитку держави, незавершеність і суперечливість окремих започаткованих у країні реформ. У світі цього проблематика рецензованої праці В. П. Звонаря є актуальною та своєчасною.

Автором пропонується новий підхід щодо побудови системи суспільної взаємодії, який полягає у запровадженні принципів соціальної відповідальності як способу узгодження часто взаємовиключних економічних інтересів. Автор розглядає й обґрунтовує соціальну відповідальність загалом як економічний феномен та застосовує розроблену методологічну схему до специфіки економічної діяльності в Україні.

Належного відображення та глибокого осмислення отримала економічна суб'єктність соціальної відповідальності, яка розподіляється між індивідами, інституціями громадянського суспільства, бізнесу та публічної влади. Зміст соціальної відповідальності кожного з них визначені запитами до них з боку візаві та інтересами останніх. Відповідальність індивідів визначено в активній і свідомо-творчій соціально-економічній діяльності з огляду на свої і чужі потреби. Посередництво між індивідуальним суб'єктом з одного боку і державою та економікою з іншого – це суть відповідальності громадянського суспільства. Самозалучення до партнерських відносин із зацікавленими сторонами та постійний діалог з ними – основна ознака відповідальності бізнесу (корпорацій). Послідовне виконання ролі інстанції соціальної відповідальності та гарантування ефективності контрактів і їх захисту – відповідальність держави як економічного суб'єкта.

Автор відстоює точку зору, що громадянське суспільство – один із найважливіших драйверів реалізації соціальної відповідальності і реформи соціальної сфери, перспектива якого в Україні все ще не визначена до кінця, але потреба в активізації якого нарізла дуже давно. Ключові напрями цієї активізації, на які слід звертати увагу в Україні – це формування активної і про-соціальної життєвої позиції громадян як усвідомленої необхідності і психологічної установки для солідарної і неконфронтаційної поведінки у соціальних відносинах; координація дій, вчинків, потреб та інтересів окремих індивідів та соціуму (громади); ефективна антипропаганда споживання недостойних благ; «поглинання» і забезпечення продуктивної зайнятості маргіналізованих чи інших осіб, конкурентоздатність яких на ринку праці є недостатньою. У монографії виявлено передумови повномасштабної реалізації функцій громадянського суспільства в Україні, які полягають у підвищенні організаційної спроможності громадських формувань; більш активній мобілізації місцевих ресурсів; більш активному використанні новітніх інструментів їхнього впливу, таких як медіація, громадсько-активні школи тощо.

Узагальнюючи, зазначимо, що монографія В. П. Звонаря «Соціальна відповідальність як соціоекономічний феномен: теорія та українські реалії» є цінним з наукової та практичної точок зору дослідженням і буде корисною для ознайомлення зацікавленої академічній спільноті та фахівцям із розвитку вітчизняної соціальної сфери.

Рецензент

В. І. Надрага, доктор економічних наук, професор  
кафедри управління персоналом  
та економіки праці Інституту підготовки кадрів  
Державної служби зайнятості України

**ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ, ЩО ПУБЛІКУЮТЬСЯ  
В НАУКОВОМУ ЖУРНАЛІ**

**«Економічний часопис Східноєвропейського національного університету  
імені Лесі Українки»**

Збірник наукових праць «Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки» – видання, яке охоплює широку гаму наукових досліджень у сфері економіки та управління і **містить такі рубрики:**

1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ
2. ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ
3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ
4. РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
5. ГРОШІ, ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ
6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ, СТАТИСТИКА ТА МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ Й ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

До публікації приймаються статті, які відповідають наступним вимогам:

Стаття повинна висвітлювати актуальну тему, містити результати глибокого наукового дослідження та обґрунтування отриманих наукових висновків.

Стаття може бути написана українською, російською, польською або англійською мовами, ретельно вчитана автором та відповідати тематичному спрямуванню збірника наукових праць.

Робота не була опублікована раніше в іншому журналі, не перебуває на розгляді в іншому журналі, усі співавтори згодні з публікацією статті.

До друку приймаються тільки статті з оригінальним авторським текстом, запозичення в обсязі не більше 10 % повинні бути оформлені із зазначенням посилань на джерела.

Подавши статтю в журнал, автор тим самим висловлює згоду на розміщення повного її тексту в мережі Інтернет.

Автори дають згоду на збір й обробку персональних даних із метою їх включення в базу даних згідно із Законом України № 2297-VI «Про захист персональних даних» від 01.06.2010. Імена та електронні адреси, які вказуються користувачами сайту цього видання, використовуватимуться виключно для виконання внутрішніх технічних завдань; вони не поширюватимуться та не передаватимуться стороннім особам.

**Процедура рецензування:**

Усі матеріали, які подані для публікації в журналі «Економічний часопис» проходять процедуру **рецензування** у кілька етапів:

- матеріали перевіряються на відповідність тематиці журналу та вимогам до оформлення;
- стаття проходить перевірку на наявність плагіату;
- матеріали передаються на розгляд рецензенту. За підсумками рецензії рецензент може дати рекомендацію публікувати статтю, відправити на доопрацювання (з повторною рецензією або без неї), відмовити у публікації через значні недоліки матеріалів (з правом повторної подачі або без неї);
- після підтвердження, що стаття прийнята до друку, автору повідомляються реквізити для оплати.

**ЗАГАЛЬНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ РУКОПИСІВ**

**Послідовність структурних елементів статті:**

- ✓ ліворуч – УДК (кегель 12);
- ✓ починаючи з наступного рядка праворуч метадані (інформація про автора(ів) статті та її реферативна частина), що розміщуються послідовно українською, російською та англійською мовами та складаються з частин:
  - **відомості про автора (прізвище, ініціали, вчене звання і вчений ступінь, місце роботи або навчання, посада, населений пункт, E-mail) (напівжирний шрифт, кегль 12);**
  - **через рядок назва статті (мовою статті) (напівжирний шрифт, кегль 14);**

- анотація українською, російською (від 80 до 100 слів), де чітко сформульовано головну ідею статті і обґрунтовано її актуальність; розширена анотація англійською мовою (Abstract), яка повинна бути інформативною й оригінальною, має відображати основний зміст статті та результатів дослідження, обсяг анотації англійською мовою: не менше 1800 знаків. Анотація англійською мовою (Abstract) фактично має уявляти собою стислий виклад статті, її реферування.

- Якщо мова статті англійська (польська, російська), то анотація мовою статті від 80 до 100 слів, кегль 12, а анотація українською мовою подається обсягом не менше як 1800 знаків, включаючи ключові слова, ім'я та прізвища автора й назви статті (кегль 12).

- ключові слова (5–8 слів);

- ✓ через рядок – основний текст статті, який повинен вміщати в себе такі необхідні елементи (з виділенням по тексту статті):

- постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями;

- аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких покладений початок вирішенню даної проблеми і на які спирається автор;

- виділення невирішених раніше питань, що є частиною загальної проблеми, яким присвячується стаття;

- формулювання мети статті (постановка завдання); викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

- висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок за даним напрямом (згідно з Постановою Президії ВАК України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15.01.2003 р. № 7-05/1).

- ✓ через рядок після основного тексту – **Джерела та література** (кегль 12); список використаної літератури складений відповідно до українського стандарту бібліографічного опису (ДСТУ 8302:2015 «Інформація та документація. Бібліографічне посилання. Загальні вимоги та правила складання»). Усі джерела зі списку літератури (орієнтовно 8–15 джерел) повинні бути процитовані в тексті статті, в іншому випадку відповідний елемент має бути вилучений. Бібліографічні посилання потрібно оформляти так: на одне джерело – [1, с. 4], на кілька джерел – [4, с. 55; 10, с. 15]. Можливе також посилання без зазначення сторінки, якщо йдеться про джерело загалом. Якщо стаття, на яку є посилання, має цифровий ідентифікатор doi (<http://www.doi.org/index.html>), його обов'язково потрібно вказувати. Посилання на неопубліковані роботи не допускаються. Список літератури повинен містити достатню кількість сучасних (за останні п'ять років) джерел за проблемою дослідження. До списку потрібно включати наукові статті українських і зарубіжних авторів. Допускається посилання на власні роботи авторів статті (самоцитування), але не більше ніж 25 % від загальної кількості джерел. Назви джерел у списку літератури розміщуються в порядку цитування в тексті або за абеткою.

- ✓ через рядок після літератури – **References**, який наводить список кирилических джерел у транслітерованому вигляді (кегль 12); із застосуванням транслітерації та її переклад англійською мовою, де розміщуються ті ж самі джерела оформлені за міжнародним бібліографічним стандартом APA (<http://www.apastyle.org/>). Назви кирилических джерел транслітеруються, далі у квадратних дужках розміщується переклад.

Он-лайн-конвертер: <http://translit.kh.ua/#passport> (Паспортний КМУ 2010).

**Вимоги до оформлення тексту статті.** Обсяг основного тексту статті – 8–14 сторінок. Текстові матеріали повинні бути підготовлені в редакторі MS Word (\*.doc). Параметри сторінки: формат – А4, поля – зліва – 2,5 см, справа – 1,5 см, зверху й знизу – 2 см, без колонтитулів та нумерації сторінок. Шрифт основного тексту – Times New Roman, розмір символу (кегель) – 14, звичайний, рядки без переносів. Параметри абзацу: вирівнювання – за шириною; міжрядковий інтервал – 1,5; відступ першого рядка – 1 см; інтервал між абзацами – 0 мм.

Кількість табличного матеріалу та ілюстрацій повинна бути доречною. Цифровий матеріал подається в таблиці, що має порядковий номер, вирівнювання по правому краю (наприклад: *Таблиця 1*) і назву (друкується над таблицею посередині жирним шрифтом, наприклад: **Розрахунок показників для оцінки інвестиційного прибутку**). Текст таблиці подається шрифтом Times New Roman, кегль 12, інтервал 1. Формат таблиць – лише книжковий.

Рисунок повинен бути єдиним графічним об'єктом (тобто згрупованим). Для рисунків, виконаних у програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (97-2003). Ілюстрації також слід нумерувати; вони повинні мати назви, які вказуються поза згрупованим графічним об'єктом (наприклад: **Рис. 1. Класифікація показників залишкового прибутку**). Ілюстративний матеріал обов'язково повинен бути контрастним чорно-білим, спосіб заливки в діаграмах – штриховий).

Формули (зі стандартною нумерацією) виконуються в редакторі Microsoft Equation. Підписи рисунків та формул повинні бути доступні для редагування. Усі графічні об'єкти не повинні бути сканованими.

Обов'язкове розрізнення знаків дефіс (-) та тире ( – ), а також використання лапок такого формату «» («текст»).

Виділення фрагмента тексту можливе курсивом (підкреслення не допускається).

Цитати, таблиці, ілюстрації, всі цифрові дані подаються з обов'язковими посиланнями на джерела. Під кожною таблицею та рисунком має бути зазначено джерело (Джерело:...). Для подання джерела потрібно використовувати шрифт «Times New Roman», 10 кегль.

Неприпустимим є використання нерозшифрованих абревіатур і вперше введених термінів. Усі абревіатури повинні бути розшифровані при першому вживанні.

### Зразки оформлення списку літератури / REFERENCES

#### Зразок оформлення статті

До статті на окремому аркуші потрібно додати інформацію про автора:

#### **АВТОРСЬКА ДОВІДКА**

**Назва статті** \_\_\_\_\_ (українською та англійською мовами)

**Прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь та вчене звання, посада автора (-ів)** (українською та англійською мовами) \_\_\_\_\_

**ORCID** (цифровий ідентифікатор автора, що відрізняє Вас від будь-якого іншого дослідника, підтримує зв'язок між Вами й Вашою професійною діяльністю. Отримати свій унікальний ідентифікатор ORCID можна, зареєструвавшись <http://about.orcid.org>, <https://orcid.org/register>) \_\_\_\_\_

**Місце роботи, навчання, поштова адреса, індекс, службовий телефон** (установи чи організації) (українською та англійською мовами) \_\_\_\_\_

**Поштова адреса Нової пошти, № відділення, на яке редколегія надсилає друкований примірник збірника** \_\_\_\_\_

**Телефон** \_\_\_\_\_ . **E-mail** \_\_\_\_\_

Матеріали потрібно надсилати на e-mail: [econom.faculty@gmail.com](mailto:econom.faculty@gmail.com).

Вартість публікації (обсяг від 8 до 14 стор) становить 450 гривень. Вартість статті обсягом понад 14 сторінок формується з розрахунку 450 грн + 45 грн за кожен наступний сторінку. Вартість публікації **англомовних** статей становить 200 грн. Автору (авторам) статті висилається один авторський примірник журналу. Про додаткові примірники потрібно попереджувати завчасно з відповідною доплатою.

**Одноосібні** статті докторів наук публікуються безкоштовно.

Вимоги до статей, останні випуски журналу, архів номерів, різна інформація – на сайті видання: <http://echas.eenu.edu.ua>

Стосовно інших питань за консультацією просимо звертатися до відповідального секретаря Кулинич Мирослави Богданівни (сл. тел. 0332-24-89-78; моб. тел. (066)-960-53-61).



Наукове видання

**Економічний часопис  
Східноєвропейського національного університету  
імені Лесі Українки**

Журнал видається з 2015 року

**№ 1 (13)**

**2018**

Редактор і коректор *Н. В. Адамчук*  
Технічний редактор: *Л. М. Козлюк*

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 21451-11251Р від 25.06.2015 р.

*Сайт журналу: [echas.eeun.edu.ua](http://echas.eeun.edu.ua)*

Формат 60×84<sup>1</sup>/<sub>8</sub>. Обсяг 21,12 обл. вид. арк., 21,39 ум.-друк. арк. Наклад 100 пр. Зам. 485.

Адреса редакції: 43025, м. Луцьк, вул. Винниченка, 28, факультет економіки та управління Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Тел. (0332) 24-89-78. Ел. адреса: [econom.faculty@gmail.com](mailto:econom.faculty@gmail.com).

Засновник – Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки  
(43025, м. Луцьк, просп. Волі, 13).

Виготовлювач – Вежа-Друк (м. Луцьк, Винниченка, 14, тел (0332)-29-90-65)

Свідоцтво Держ. комітету телебачення та радіомовлення України

ДК № 4607 від 30.08.2013 р.