

Міністерство освіти і науки України
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ЕКОНОМІЧНИЙ ЧАСОПИС
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Журнал видається з 2015 року

№ 3 (15)

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. (Spoleczną Akademią 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. – № 3 (15). – 113 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

№ 3 (15)

2018

ЗМІСТ

РОЗДІЛ I. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Reikin Vitalii

Capitals Amnesty: International Experience and Denshadowing Prospects for Ukraine7

Бикова Анна

Стратегічні пріоритети економічного розвитку Російської Федерації:
мобілізаційна модель, глобальні виклики.....15

РОЗДІЛ II. ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Ліпич Любов, Теслюк Софія

Структура фінансових ресурсів недержавних пенсійних фондів в Україні та їх аналіз21

Марців Тетяна

Сутність та складові частини соціоеколого-економічної безпеки лісових господарств31

Стрішенець Олена, Скрипчук Петро, Павлов Костянтин, Шевчук Ірина

Податкове регулювання конкуренції на регіональних ринках житлової нерухомості України38

РОЗДІЛ III. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Лігоненко Лариса

Сучасний стан та проблеми бізнес-планування в Україні.....45

Ліпич Любов

Перспективи розвитку мобільної реклами.....52

<i>Стрішенець Олена</i> Аналітичний огляд фінансової стійкості підприємства	58
--	----

РОЗДІЛ IV. РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

<i>Шворак Анатолій</i> Особливості впровадження та регулювання ринку земель в Україні	66
<i>Поліщук Вадим, Іщук Леся</i> Фінансове стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку суб'єктів природокористування регіону.....	73

РОЗДІЛ V. ГРОШІ, ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ

<i>Карлін Микола</i> Територіально-приватне партнерство як засіб забезпечення підприємств від фінансово-екологічних ризиків	80
<i>Сучек Світлана</i> Екологічне оподаткування: європейський досвід та перспективи його застосування в українських реаліях.....	85

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

<i>Садовська Ірина, Мартинюк Наталія, Нагірська Катерина</i> Проблемні аспекти впровадження методу обліку витрат на якість за моделлю «Попередження, оцінки та втрат» на будівельних підприємствах.....	94
<i>Черчик Лариса, Бегун Світлана</i> Статистичне дослідження експорту деревини в Україні.....	102

<i>Вимоги до матеріалів, що публікуються в науковому журналі «Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки»</i>	110
---	-----

CONTENT

CHAPTER I. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Reikin Vitalii

Capitals Amnesty: International Experience and Deshadowing Prospects for Ukraine7

Bykova Anne

Strategic Priorities of Economic Development of the Russian Federation:
Mobilization Model, Global Challenges15

CHAPTER II. ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Lipych Lubov, Tesliuk Sofiia

Structure of Financial Resources of Non-State Pension Funds in Ukraine and their Analysis21

Martsiv Tetiana

Essence and Composition of Socioecological and Economic Safety of Forestry Enterprises31

Strishnets Olena, Skrypchuk Petro, Pavlov Konstantyn, Shevchuk Iryna

Tax Regulation of Competition in the Regional Markets of Residential Real Estate38

CHAPTER III. ECONOMICS AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Larysa Ligonenko

The Current State and Problems of Business Planning in Ukraine45

Lipych Lubov

The Prospects for Mobile Advertising Development52

Strishenez Olena

Analytical Review of Financial Stability of the Enterprise58

CHAPTER IV. REGIONAL ECONOMY AND ECONOMY OF NATURAL RESOURCES

Shvorak Anatoliy

Peculiarities of Implementation and Regulation of Land Market in Ukraine66

Polishchuk Vadym, Ishuk Lesia

Financial Stimulation of Innovation and Investment Development of Regional Naturalization Subjects73

CHAPTER V. MONEY, FINANCE AND CREDIT

Karlin Mykola

Territorial and Private Partnership as a Means of Securing Enterprises Against Financial
and Ecological Risks80

Suchek Svetlana

Ecological Taxation: European Experience and Prospects of its Application in Ukrainian Realities85

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

Sadovska Irina, Martyniuk Natalia, Nahirska Kateryna

Problem Aspects of Implementation of the Quantity Cost Techniques by «Prevention, Appraisal
and Failure» Model at Contractors94

Cherchyk Larysa, Begun Svitlana

Statistical Investigation of Wood Export in Ukraine 102

***Requirements to the Completion of the Articles to the Collection of Journal «Economic journal
of Lesia Ukrainka Eastern European National University»..... 110***

РОЗДІЛ I

Економічна теорія та історія економічної думки

UDK 338.53

Reikin Vitalii,
Candidate of Science (Economics),
Associate Professor of Finance and Credit Department,
Lesia Ukrainka Eastern European National University;
Lutsk; e-mail: Vitaliyreikin@gmail.com
<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-03-7-15>

CAPITALS AMNESTY: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND DESHADOWING PROSPECTS FOR UKRAINE

The publication is devoted to solving the problem of the amnesty of shadow capitals at the global level as an important financial leverage for economy deshadowing. The considerable international experience of conducting economic amnesties as a realization of a certain compromise agreement, which involves the official recognition of the fact of the forced shadow activity implementation, is researched. Compulsory key conditions and potential parameters are proposed that will greatly contribute to the successful implementation of the capital amnesty under the current conditions of the national economy.

Key words: capital amnesty, tax amnesty, economy deshadowing, international experience, repatriation of financial resources.

Рейкин Виталий,
кандидат экономических наук, доцент,
Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки,
кафедра финансов и кредита;
г. Луцк; e-mail: Vitaliyreikin@gmail.com

АМНИСТИЯ КАПИТАЛОВ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕТЕНИЗАЦИИ ДЛЯ УКРАИНЫ

В публикации раскрывается решение проблемы амнистии капиталов теневого происхождения на мировом уровне как важный финансовый рычаг детенизации экономики. Исследуется значительный международный опыт проведения экономических амнистий как реализации определенного компромиссного соглашения, предусматривающего официальное признание факта вынужденного осуществления теневой деятельности. Основными научными методами статьи являются анализ и сравнение.

На основании положительного и негативного мирового опыта предлагаются обязательные ключевые условия и потенциальные параметры, которые в значительной мере должны способствовать успешной реализации амнистии капиталов в современных условиях национальной экономики. Потенциальным практическим следствием реализации амнистии капиталов в перспективе может быть рост ВВП страны, официальной базы налогообложения и увеличение бюджетных поступлений.

Экономическая амнистия должна реализовываться не обособленно, а как элемент комплекса взаимосвязанных мероприятий: одновременным проведением качественного реформирования налогового законодательства, налоговых взаимоотношений и всей фискальной системы в целом; сокращением существующих механизмов оптимизации налогообложения с привлечением иностранных оффшорных юрисдикций путем применения трансфертного ценообразования; созданием будущих предпосылок и стимулов для детенизации деятельности экономических субъектов в трудовой сфере.

Ключевые слова: амнистия капиталов, налоговая амнистия, детенизация экономики, международный опыт, репатриация финансовых ресурсов.

Рейкін Віталій,
кандидат економічних наук, доцент,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра фінансів та кредиту;
м. Луцьк; e-mail: Vitaliyreikin@gmail.com

АМНІСТІЯ КАПІТАЛІВ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЕШАДОВАЦІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ

У публікації розкрито розв'язання проблеми амністії капіталів тіньового походження на світовому рівні як важливий фінансовий важіль детінізації економіки. Досліджено значний міжнародний досвід проведення економічних амністій як реалізації певної компромісної угоди, що передбачає офіційне визнання факту вимушеного виконання тіньової діяльності. Основними науковими методами статті є аналіз та порівняння.

Досліджено позитивний та негативний світовий досвід на прикладі таких країн, як США, Аргентина, Індія, Швейцарія, Туреччина, Італія, Німеччина, Казахстан, Грузія. Запропоновано обов'язкові ключові умови та потенційні параметри, які значною мірою сприятимуть успішній реалізації амністії капіталів у сучасних умовах національної економіки. Виявлено напрями вдосконалення фіскальної нормативно-правової бази України. Акцентовано увагу на неконфіскаційному характері реалізації амністії капіталів, державних гарантіях забезпечення конфіденційності інформації та звільнення від адміністративної й кримінальної відповідальності. У результаті зазначена акція сприятиме детінізації національної економіки. Потенційним практичним наслідком реалізації амністії капіталів у перспективі може бути зростання ВВП країни, офіційної бази оподаткування та збільшення бюджетних надходжень.

Економічна амністія повинна реалізовуватися не відособлено, а як елемент комплексу взаємопов'язаних заходів: одночасним проведенням якісного реформування податкового законодавства, податкових відносин та всієї фіскальної системи загалом; скороченням наявних механізмів оптимізації оподаткування із залученням іноземних офшорних юрисдикцій за допомогою застосування трансфертного ціноутворення; створенням майбутніх передумов та стимулів для детінізації діяльності економічних суб'єктів у трудовій сфері.

Ключові слова: амністія капіталів, податкова амністія, детінізація економіки, міжнародний досвід, репатріація фінансових ресурсів.

Introduction. The discussion about the expediency of legalization of the shadow income of legal and physical entities in Ukraine is going on for a long period. In particular, some ideas aimed at integrating financial resources of national origin from offshore zones into the official economy have been expressed in Ukrainian society since the 90s of the XX century, but they have not been clearly defined and implemented.

Analysis of Recent Research and Publications. This problem was partially researched and reflected in the publications of S. Arzhevitin [1], Z. Varnalia [3], B. Darimbetov [4], N. Krychevskiy [7], N. Levenkov [9], D. Farrell [12] and other scholars. The following aspects of the unresolved parts of the general problem in the context of the economy deshadowing in Ukraine are:

1. What part of the economy can be deshadowed as a result of the capital amnesty?
2. What should be the amnesty tax rate for re-export of shadow capital?
3. What structural part of the shadow economy can be legalized in this way?
4. Is there a necessary reception and understanding of such actions in society?

The Purpose and Objectives. To analyze international experience and form key parameters of capital amnesty under the crisis conditions of Ukraine's economic development.

Presentation of the Main Research Material. «Capital amnesty» is the institutional provision and introduction of a release regime for economic agents from financial, administrative and criminal responsibility with the purpose of repatriation and legalization of shadow financial resources, which is one of the effective means that will generally promote the deshadowing Ukrainian economy. The implementation of an amnesty involves simultaneous forming a system of restrictive measures and creating preventive conditions for counteracting the «outflow of capital» outside the state.

It is necessary to differentiate the definition of such concepts:

– tax amnesty (in terms of legal and economic substance it is a duplication of the concept «tax compromise» in the interpretation of the SFS of Ukraine) provides for the release of economic entities from financial sanctions under condition of partial payment of taxes and aimed, first of all, at replenishing the revenue part of the state budget;

– capital amnesty – the priority attraction of financial resources to the official economy, accompanied by partial (or full) exemption from taxes and related liability.

The introduction of capital amnesty (as well as tax amnesty) actually means the implementation of a certain compromise agreement, which implies the formal recognizing the fact of the shadow activity forced implementation due to imperfect institutional environment. In this case, due to a liberal approach to taxpayers, it is potentially possible to reduce the level of shadow economy by repatriating the part of the national capitals with their transformation into an additional investment resource, expansion of the future tax base, obtaining additional revenues to the state budget and cash in the banking system.

In order to determine the answers to the tasks, it is worth considering, first of all, the international experience (both positive and negative) of conducting economic amnesties. In particular, at the legislative level, the legalization of shadow income in the form of capital amnesty (or tax amnesty) was made by countries such as the United States, Germany, France, Italy, Switzerland, Belgium, Ireland, Turkey, Argentina, India, Kazakhstan, Georgia, Russia and others. Economic amnesty has been realized in countries with a transformational economy, as well as in the leading countries of the world.

The capital amnesty as an economic mechanism was initiated in the 20's of the XX century in the United States after the Great Depression, when it was first proposed to legalize shadow revenues from alcohol trading with their simultaneous investment in the official economy. After that, similar economic amnesties were held regularly both at the country level and in some states. In particular, from 1982 to 1997, several dozen tax amnesties were conducted. The vast majority of states conducted full amnesty for all types of taxes during from a few days to six months with the release from criminal responsibility. During this period, into federal government budgets total paid 2,1 billion dollars (from 0,01 to 2,6 % of the total tax revenues) [11]. According to the data of Federation of Tax Administrations (FTA), the received results were mostly assessed as unsuccessful (with the exception of some states). At the same time, the United States did not abandon such practices in the next periods. The tax amnesty of 2009–2012 was relatively successful: the amount of additional budget revenues was about 5 billion dollars.

In 1987, the shadow capital amnesty was held in Argentina. The main feature of its implementation is the investment of declared funds in shares of the national enterprises provided that parallel investments of the same value are made in special purpose funds, from which the purchase of industrial equipment, new construction, etc. was financed [11]. The complicated implementation of these requirements has led to the fact that due to the capital amnesty the budget of the country did not receive significant revenues. A characteristic cause of Argentina's negative experience should also be considered numerous economic amnesty, held until the specified action.

In 1997, there was a tax amnesty in India, which was marked by a threefold decrease in the personal income tax rate: from 97,5 to 30 %. The tax amnesty was also accompanied by an active information campaign in the media, as well as a warning that such an action was held last time. As a result, the participation in this amnesty was taken by 466 thousand people, who paid to the budget of the country 2,5 billion dollars (more than 33 billion rupees) from 8,2 billion dollars, declared and returned capital [9, p. 19]. The amount of additional income 2 times exceeded the projected value and 3 times the tax charges from the five previous economic amnesties. Before only 5 % of the population paid personal income tax in this country.

In the European countries, Switzerland was the first state which carried out a partial capital amnesty. After the Second World War, the legalization of capital took place exclusively in the banking sector, which positively influenced the growth of investment and GDP growth [9, p. 18].

Significant positive experience in conducting regular tax amnesty exists in Italy. For example, the amnesty of 2002–2003 provided for payment 2,5 % of the total amount of hidden revenues (or financing the government obligations). After fulfilling the relevant requirements, individuals were given a special «certificate of confidentiality» from tax authorities, which guaranteed the right to be exempted from the filing the declarations, paying tax arrears and the absence of the capital audit received before the amnesty. In this way, about 31 billion dollars of the shadow origin were returned to the official economy. Under the same scheme from 15.09.2009 to 30.04.2010, the next tax amnesty (the third in eight years) was made, when 7,2 billion euros from more than 100 billion declared funds were paid in the state budget [9, c. 19]. The peculiarity of this tax amnesty is using a differentiated tax rate, which grew with the approaching deadlines of the amnesty (5 % to 12 months in 2009, 6 % in 02 months and 7 % in 04 months of 2010). It stimulated the motivation of deshadowing unofficial incomes at an early stage.

The tax amnesty as a separate legislative act was also announced in 2003 in Germany. It extended for a 10-year period of forming the shadow revenues (from 1993 to 2002), lasted for 2 years, and provided no

criminal liability for voluntarily legalized funds. In this case, individuals instead of a whole range of taxes were obliged to pay a uniform tax at a base rate of 25 %, which further increased to 35 %, but remained 13% lower than the current upper limit of taxation [1, p. 67]. As a result, 1.5 billion euro came from the projected 5 billion euro, which characterizes amnesty results only as partially satisfactory. We believe that the reason for this was overstated rate on legalized income.

A rather important stimulus that contributed to the successful legalization of shadow capital was the adoption and implementation of a separate EU directive in 2005 that provides for the exchange of information between EU countries on bank deposits and private investments.

However, the results of economic amnesties do not always meet the expectations of their conducting, as evidenced by not quite successful examples of international experience.

Assessments of a number of economic amnesties held in Turkey were ambiguous. Since 1963, such amnesties were carried out with a frequency of 4–5 years, which involved about a quarter of the population [12]. The most successful was the non-fiscal tax amnesty of 1998, which was, first of all, simple and with the most liberal conditions: all funds credited to individual accounts of Turkish banks were exempted from any taxation, and their origin was not of any significance. As a result of this campaign, about 20 billion dollars were withdrawn from the shadow turnover and legalized, which contributed to the significant growth of the official economy of the country. A specific feature of Turkey's tax amnesty is the opportunity to legalize shadow capital by legal entities that were granted the right to pay tax liabilities without taking into account the inflation factor. Thus, an increase in tax arrears and the further expectation of another amnesty was provoked. Therefore, next amnesties were not relatively successful due to the excessive frequency of their conducting.

In the former Soviet Union, a noteworthy experience was in Kazakhstan, which was the first to carry out the capital amnesty. On the basis of a separate law [5] of June 14, 2001, an amnesty of shadow capital of non-criminal origin and simultaneous repatriation of foreign funds that were withdrawn from the country due to unacceptable fiscal regime was carried out. The duration of this action from the beginning was 20 days, but it was extended to 30 days (the most activity was observed during last 3 days). During that time, any individual could transfer his funds to special accounts of the national banks without any right to dispose them until the end of the amnesty. In turn, banks issued an official certificate stating the amount of funds and the date of their introduction. At the same time, the subjects were exempted from criminal and administrative liability, and their investments were not subject to taxation and accrual of financial sanctions. The source of capital origin was not verified, but certain restrictions were set:

- only funds received through tax and financial violations were subject to legalization;
- other financial resources or credit resources were not subject to amnesty;
- capital amnesty law did not apply to corruption.

It should be noted that the capital amnesty was accompanied by the introduction of a new tax code, which reduced the basic VAT rates (from 20 to 16 %) and social tax (from 26 % to 21 %) [4, p. 52]. Also, special securities were issued by the state to attract legal money to the official turnover. As an additional guarantee from the state, the tax documents of all individuals who have agreed to a voluntary amnesty have been publicly destroyed. As a result of this campaign, about 480 million dollars (2,2 % of the country's GDP) was put on special accounts of banks, of which 88,5 % was currency cash. In total, this opportunity was used by about 3 thousand people, and the average deposit size was approximately 160 thousand dollars (variation of legalized contributions – from 2 thousand to 700 thousand dollars per person), 70 % of which remained in the banking system after the amnesty. Regarding to foreign capital (primarily from offshore zones), it should be recognized that this amnesty proved to be ineffective: from the total amount of deshadowed funds only 11,4 % (50,5 million dollars) were non-cash receipts, returned from the foreign banks [4, p. 52].

Finally, the results of the first capital amnesty can be assessed in two ways: the legalization of shadow financial resources has partially helped Kazakhstan overcome the consequences of economic crisis in 1998 and contributed to further sustainable development of the country; however, the number of individuals who took part in this promotion (0,02 % of the economically active population of the country) was insignificant, and the volume of repatriated capital, which was previously withdrawn from the country's borders, was not significant. However, the results of the next amnesty, which was held in 2006–2007, were more important: 6,6 billion dollars were withdrawn from the shadow turnover (845 billion tenge); besides, the budget of the country additionally received in the form of taxes 59,6 billion tenge (4 % of the revenue part). Future economic amnesties are planned to be held in Kazakhstan under tighter fiscal conditions.

The amnesty of capital was also part of economic reforms complex that were implemented in Georgia. In accordance with the law «On Amnesty and Legalization of Unspecified Commitments and Property», from May 1 to August 1, 2005 all economic entities (both legal entities and individuals) were exempted from any tax liability and they were able to declare their shadow revenues and bring them into official circulation with the help of the banking system of Georgia. At the final stage (from 1.08.05 to 1.01.06) the legalization of declared financial resources was carried out by taxation at the rate of 13 %. Funds could be made in cash in national or foreign currency on deposits, or in cashless form by transfer to Georgian banks from foreign accounts [7]. At the same time controlling and law enforcement authorities as well as commercial banks were forbidden to check the source of amnesty capital; simultaneously received information was not transferred to the financial monitoring office regardless of the amount of legalized amounts. It is important to note that this action did not concern capital gained in the criminal sphere and did not apply to entities for which the procedure of unconfirmed property confiscation was initiated. In fact, Georgia applied a liberal amnesty of capital under a scheme that has been successfully tested in Kazakhstan. However, the results of the amnesty turned out to be so insignificant that the authorities refused to report on the results officially, using general information on the growth of the deposit base of commercial banks in Georgia for \$ 100 million, of which only a part is amnestied.

Table 1 shows the general characteristics of individual economic amnesties held in different countries.

Studying international experience, it should be noted that the mechanisms of economic amnesty were used very differently: with the liberalization of the tax system or the increase of administrative pressure; with the simultaneous implementation of fiscal reforms, or without them; with the maintenance of individual taxes and applying a «zero» rate. Positive and negative examples of international experience indicate that there are no absolutely reliable tools, planned schemes and mechanisms for implementing successful economic amnesties. Each country has its own specific conditions and different effects from carrying out an amnesty, but the basic essence of this process is unchanged: the state relieves economic agents of past tax liabilities and guarantees the abolition of the associated legal consequences in exchange for deshadowing and attracting financial resources into official turnover. At the same time, the earnings of additional paid funds to the budget of the country is not the main and only criterion for the effectiveness of such shares. In any case, the success of an amnesty is determined by a set of specific economic, political and historical factors that are present in any country at any time. We believe that under the current crisis conditions of Ukraine's development it is expedient and necessary to apply the capital amnesty as one of the effective instruments of economy deshadowing. At the same time, despite of the using the term «amnesty» mainly with a negative legal content, economic operators expect real capital amnesty rather than legalization with the payment of relevant taxes, which was confirmed by the actually failing results of the tax compromise in Ukraine in 2015 [6]. For this, first of all, it is necessary to adopt a separate Law of Ukraine «On the Amnesty of Capital», which would create conditions for a simple and understandable mechanism for legalizing shadow financial resources. Studying international experience, it is necessary to identify the mandatory key terms and priorities that will greatly contribute to the successful conducting the capital amnesty in Ukraine:

1. Essential characteristic of the capital amnesty.

Any economic entities in Ukraine have the right to legalize their own hidden funds (including withdrawn from the country in offshore zones), transferring them to individual accounts in authorized national banks without the right to dispose them until the end of the amnesty. All tax liabilities concerning the above mentioned capital are considered to be repaid. So, such action will not be fiscal. It is also inappropriate to introduce targeted investment obligations in relation to legalized funds for the production and to apply differentiated taxation depending on the type of activity.

2. Non-confiscatory nature of the capital amnesty.

Objects of legalization voluntarily may also be securities, movable and immovable property, lands, shares. The assets, declared by the subjects of legalization, must have information about their location and cost. Such assets, unlike liquid financial resources, should be taxed at a single rate of 5 % of cost of the object of declaration, with the possibility of prolonged payment of agreed amounts in installments. We believe that such level is optimal for the conditions of our country according to real opportunities under crisis conditions. It will allow you to receive additional revenues to the country's budget and reduce possible allegations regarding «zero» level of criminal origin capital amnesty.

3. State guarantees.

International Experience in Implementing Economic Amnesties

№	Countries, periods	Characteristics	Results
1	USA, 1982; 2009–2012	Full amnesty for all types of taxes, the regularity of the amnesties up to six months, exemption from criminal liability and increased sanctions for further non-payment of taxes	2,1 billion dollars (from 0,01 to 2,6 % of the total tax); 2,1 billion dollars of additional budget revenues
2	Argentina, (numerous periodic amnesties); including 1987	The capital amnesty provided that the investments declared in the shares of national enterprises with parallel investment by the same amount in special purpose funds	The country's budget has not received additional substantial revenue
3	India, 1997	Tax amnesty: threefold reduction of the income tax rate of individuals (from 97,5 to 30%), active inform campaign, warning the latest holding such an action	The budget has been paid 2,5 billion dollars (33 billion rupees), declared and returned \$ 8,2 billion, involving 466 thousand people
4	Switzerland, post-war period	The partial capital amnesty is exclusively in the banking sector	Growth of investment payments and increase of the country's GDP
5	Turkey, (since 1963 frequency of every 4–5 years); including 1998	Tax amnesty: non-fiscal nature, simplicity and maximum liberal conditions, admission of funds to individual accounts of Turkish banks, tax exemption, ignoring the origin of funds, legalization of capital by legal entities without inflation	The withdrawal from the shadow turnover and the legalization of about \$ 20 billion, a significant increase in the official economy
6	Italy, 2002–2003; 2009–2010	Amnesty of capital: payment of 2,5 % of the total amount of hidden income, the issuance of a special certificate of «confidential contribution», guarantee of exemption from filing declarations, payment of tax arrears and the absence of an audit of capital; application of the differentiated tax rate and its growth with the approaching amnesty completion (5–7 %)	Approximately \$ 31 billion of shadow origin has been returned to the official economy; 7,2 billion euros from more than 100 billion declared funds paid to the budget
7	Germany, 2003–2004	Tax amnesty: no criminal liability for legalized funds, payment of a unified tax at a base rate of 25 % (further increase to 35 %), duration – 2 years	1.5 billion euros of additional budget revenues
8	Kazakhstan, 2001; 2006–2007	The capital amnesty: short-term duration (30 days), transfer of funds to individuals' special accounts and issuance of certificates, exemption from criminal and administrative liability, without accrual of financial sanctions, non-taxation of deposits, simultaneous introduction of the new tax code and lowering of base rates, public destruction of tax documents of all individuals	Total bank revenues – \$ 480 million (2,2 % of GDP), involving about 3 thousand people, assistance in overcoming the crisis; deshadowing of 6,6 billion dollars (845 billion tenge), additional budget revenues – 59,6 billion tenge (4 % of income)
9	Georgia, 2005	Amnesty of capital: exemption from any tax obligations of all economic entities, making deshadowed funds into the national banking system, duration – 8 months, at the final stage – taxation at the rate of 13 %, prohibition of the detection of sources of capital origin	Insignificant results of the amnesty, which were not reported officially, the total growth of the deposit base of commercial banks by \$ 100 million

Source. Formed by the author according to the data [1; 4; 7; 9; 11; 12].

The procedure for the capital amnesty should include mandatory state guarantees for the release of legal entities from criminal, administrative and tax liability (in particular, Articles 205, 207, 208, 212 of the Criminal Code) within the declared amounts. Guarantee obligations must be implemented in the form of clearly formulated legislative rules of direct effect concerning a limited list of offenses. Except basic ones, it is also necessary to

avoid accompanying additional penalties provided for by other legislative provisions. In particular, the law «On the Amnesty of Capital» guarantees exemption from payment of any taxes, mandatory fees and payments, penalties accrued before this action. At the same time, the actions of the subjects that led to understatement of tax liabilities are not considered to be a deliberate evasion of taxation. It guarantees the preservation of amnestied capital and the protection of economic agents property interests.

It is also important to ensure the simultaneous security of information confidentiality. The entities of declaration must be exempted from the obligation to disclose the source of their capital. This information will be subject to tax secrecy, and therefore such data can not be verified and passed to any controlling authority. SFS officials who will have access to the declarations must be personally responsible for the official information disclosure.

4. Capital that is not subject to economic amnesty.

International practice has no fact of full amnesty, because, as a rule, any capital of criminal origin is not subject to legalization (state guarantees do not apply to economic entities in respect of which criminal and administrative proceedings have been opened or tax audit proceedings have been initiated before the amnesty begins). The implementation of such approach requires a clear differentiation of capital formed as a result of tax evasion in the shadow economy and the legalization of criminal capital made by crime. It is advisable to give a clear list of cases not covered by the law «On Amnesty Capital».

5. Duration and periodicity of the capital amnesty.

According to the international experience, we believe that the duration of the capital amnesty should be limited to a period from 3 months to one year, which is sufficient to avoid possible excitement among the entities of declaration. At the same time, the repatriation of assets as a result of the amnesty will be one-off and will cover a period no more than 10 years in order to avoid demotivation of other taxpayers.

6. For the success of the capital amnesty, the level of trust in the state as a whole, and its specialized bodies, in particular, is very important. In the business environment, there was always a deficit of confidence that accumulated over a long period. To understand and support the capital amnesty in a society, it is necessary for such an action to be actively accompanied by an explanatory advertising and information company, which would allow to restore confidence and ensure participation of the maximum number of potential economic entities. The sociological research conducted by Razumkov Center testified about the readiness of Ukrainian society to legalize shadow capital: about 2/3 of the respondents (61 %) supported the idea of amnesty; almost half of respondents (46 %) considered it possible to forgive past violations of the legislation to those subjects who agree to deregulate their own capital and return them to the official economy [1; 10].

7. Taking into account all the above-mentioned conditions, the predicted volumes of amnestied capital can be about 10–15 billion dollars, and additional budget receipts from legalized funds – 250–400 million dollars in UAH equivalent in the year of this promotion. In the long run, revenues in budgets of all levels will be increased due to the future tax base expansion, first of all, due to economic growth and increased business activity of economic agents.

8. In order to achieve the irreversible positive effects of the capital amnesty in the long run, it is important to increase the responsibility (the measure of punishment) for further concealment of shadow assets from taxation. Economic amnesty can not be a specific mechanism, which is aimed at obtaining additional budget revenues, but requires more effective tax regulation in the post-amnesty period. In this context, the following tools are offered:

- a) introduction of the universal declaration of personal incomes;
- b) the cancellation of the limitation period, after which the amnesty participants are released from punishment for future tax offenses;
- c) in case of finding undeclared shadow capital, after the amnesty is completed, the tax sanctions are applied in double size.

9. World practice proves that any economic amnesty can not be successfully implemented separately, but only as an additional element of a complex of interconnected structural, economic, administrative, legislative and political measures at the state level. In particular, the capital amnesty should be accompanied by:

- simultaneous implementation of qualitative reform of tax legislation, tax relations and fiscal system as a whole;
- reduction of existing mechanisms of tax optimization with the attraction of foreign offshore jurisdictions using transfer pricing;
- creation of future prerequisites and incentives for the deshadowing of the economic entities activities in the labor sphere.

If system changes do not occur in time and in synchronous way, then there is a high probability that the amnesty capital will be returned to the shadow environment.

Conclusions and Perspectives of Further Research. Amnesty of capitals is one of the important levers of the national economy deshadowing in the context of financial resources repatriation to the territory of their country of origin. Involving shadow capital in the legal economic turnover requires the adoption of a separate law, the comparative mechanisms of implementation of which have been sufficiently tested and confirmed by international practice. The analysis of world experience in conducting economic amnesties confirms the fact that the effectiveness of legalization of shadow capital depends, first of all, on the basic conditions that are implemented at the state level. The following key parameters of the capital amnesty under the crisis conditions of Ukraine are proposed: liberal (non-confiscatory) nature of the financial resources amnesty and the minimum taxation of non-criminal origin shadow assets; state guarantees of declared capital inviolability, exemption of legal entities from liability and guarantee of received information confidentiality; an active awareness campaign to understand and support this action in society; further using stricter penalties and strengthening fiscal management. The capital amnesty must be necessarily accompanied by the simultaneous implementation of other complex measures of the economy deshadowing. As a result, this action will promote the national economy deshadowing at the expense of the official tax base future steady growth, in which receiving one-time budget revenues is not a priority objective.

References

1. Аржевітін С. Легалізація або амністія тіньових доходів як спосіб повернення коштів у легальну економіку. *Економіст*. 2010. № 7. С. 66–68.
2. Бурова Н. В. Об изучении теневой и нелегальной деятельности за рубежом. *Вопросы статистики*. 2006. № 6. С. 14–20.
3. Варналій З. С. Детинізація економіки як чинник забезпечення національної безпеки України. *Науковий вісник [Львівського державного університету внутрішніх справ]*. 2009. №1. С. 3–20.
4. Даримбетов Б. Н., Спанов М. У. Теневая экономика в Казахстане: источники и механизмы реализации. *Социологические исследования*. 2001. №12. С. 46–53.
5. Закон Республіки Казахстан «Про амністію громадян Республіки Казахстан у зв'язку з легалізацією ними капіталів» (2 квітня 2001 р.).
6. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей уточнення податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємств та податку на додану вартість під час застосування податкового компромісу» (№ 63-VIII від 25 грудня 2014 року). *Відомості Верховної Ради*. 2015. № 6. Ст. 38.
7. Кричевский Н.А. Амнистия капиталов: зарубежный опыт и российские перспективы. *Финансы*. 2006. № 9. С. 27–30.
8. Кулекеев Ж. А. Теневая экономика в Казахстане. *Экономика Казахстана*. 1997. № 1. С. 76–77.
9. Левенков Н., Стах Н. Экономическая амнистия капитал. *Банкаўскі веснік*. 2004. № 13(270). С. 18–22.
10. Офіційна веб-сторінка «Центр Разумкова». URL: www.ucers.org (дата звернення: 12.08.2018).
11. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія / за ред. З. С. Варналія. Київ: Вид-во НІСД, 2006. 576 с.
12. Фаррелл Д. Скрытые угрозы неформальной экономики. URL: vestnikmckinsey.ru/government/skryhtyhe-ugrozyh-neformal-noj-ehkonomiki (дата звернення: 12.08.2018).

References

1. Arzhevitin, S. (2010). Lehalizatsiya abo amnistiya tiniovyykh dokhodiv yak sposib povnennia koshtiv u lehalnu ekonomiku [Legalization or amnesty of shadow revenues as a way of returning money to the legal economy]. *Economist*, 7, 66–68 [in Ukrainian].
2. Burova, N. (2006). Ob izuchenii tenevoi i nelegalnoi deiatelnosti za rubezhom [About the study of shadow and illegal activity abroad]. *Voprosy statistiki*, 6, 14–20 [in Russian].
3. Varnalii, Z. (2009). Detinizatsiia ekonomiky yak chynnyk zabezpechennya natsionalnoi bezpeky Ukrainy [Economy deshadowing as a factor of ensuring the national security of Ukraine]. *Naukovyy visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav*, 1, 3–20 [in Ukrainian].
4. Darimbetov, B., Spanov, M. (2001). Tenevaia ekonomika v Kazakhstane: istichniki i mekhanizmy realizatsii [Shadow economy in Kazakhstan: sources and mechanisms of implementation]. *Sotsiologicheskie issledovaniia*, 12, 46–53 [in Russian].
5. Zakon Respubliky Kazakhstan «Pro amnistiyyu hromadyan Respubliky Kazakhstan u zviazku z lehalizatsiieiu nymy kapitaliv» (2 kvitnya 2001 r.) [Law of the Republic of Kazakhstan «On Amnesty of Citizens of the Republic of Kazakhstan in Connection with the Legalization of Their Capital» (2001, 2 April)] [in Ukrainian].
6. Zakon Ukrayiny «Pro vnesennia zmin do Podatkovooho kodeksu Ukrainy shchodo osoblyvostei utochnennia podatkovykh zoboviazan z podatku na prybutok pidpriemstv ta podatku na dodanu vartist pid chas

- zastosuvannia podatkovoho kompromisu» (№ 63-VIII vid 25 hrudnia 2014 roku) [Law of Ukraine «On Amendments to the Tax Code of Ukraine Regarding the Specification of Tax Obligations Clarification on Enterprise Profit Tax and Value Added Tax When Applying a Tax Compromise» (No. 63-VIII of December 25, 2014)]. (2015). Vidomosti Verkhovnoii Rady, 6, 38 [in Ukrainian].
7. Krichevskii, N. (2006). Amnistiia kapitalov: zarubezhnyi opyt I rossiiskii perspektivy [Amnesty of Capital: Foreign Experience and Russian Perspectives]. Finansy, 9, 27–30 [in Russian].
 8. Kulekeiev, Zh. (1997). Tenevaia ekonomika v Kazakhstane [Shadow economy in Kazakhstan]. Ekonomika Kazakhstana, 1, 76–77 [in Russian].
 9. Levenkov, N., Stakh, N. (2004). Ekonomicheskaia amnistiia kapitala [Capital economic amnesty]. Bankauski vesnik, 13(270), 18–22 [in Russian].
 10. Ofitsiyna veb-storinka «Tsentrazumkova» (data zvernennia: 12.08.2018) [The official website of the Razumkov Center (Last accessed: 12.08.2018)]. URL: www.uceps.org [in Ukrainian].
 11. Varnaliia, Z. (2006). Tiniova ekonomika: sutnist, osoblyvosti ta shliakhy lehalizatsii: monohrafiia [Shadow economy: essence, features and ways of legalization: monograph.]. Kyiv, 576 [in Ukrainian].
 12. Farrel, D. Skrytyie ugrozy neformalnoi ekonomiki (data zvernennia: 12.08.2018) [Hidden threats to the informal economy]. URL: vestnikmckinsey.ru/goverment/skrytyie-ugrozyh-neformal-noj-ehkonomiki (Last accessed: 12.08.2018) [in Russian].

The article acted to the editorial board in 17.09.2018 r.

УДК 339.97

Быкова Анна,
аспірант Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана, кафедра міжнародної економіки;
м. Київ; e-mail: bykova.anne@gmail.com
<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-03-15-20>

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ: МОБІЛІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ, ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ

Актуальність теми дослідження зумовлена економічними наслідками системного впливу санкцій країн ЄС, США та інших західних держав, які виникли в результаті агресії Російської Федерації проти України й окупації Автономної Республіки Крим. Мета статті – висвітлення проблеми імпортозаміщення для найбільш імпортозалежних галузей економіки Російської Федерації.

У процесі проведено аналіз антикризових заходів російського уряду. Розглянуто ефективність результатів першочергових дій щодо забезпечення сталого розвитку економіки й соціальної стабільності Російської Федерації. Виділено та проаналізовано три типи імпортозалежності й, відповідно, імпортозаміщення в умовах мобілізаційної економіки в Російській Федерації. У статті доведено, що Російська Федерація потребуватиме механізмів «ручного» управління для проектів імпортозаміщення в умовах кризи.

Ключові слова: економічні санкції, мобілізаційна модель економіки, стратегія економічного розвитку, імпортозаміщення, сталий розвиток економіки.

Быкова Анна,
аспірант Киевского национального экономического университета
имени Вадима Гетьмана, кафедра международной экономики;
г. Киев; e-mail: bykova.anne@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: МОБИЛИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ, ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ

Актуальность темы исследования обусловлена экономическими последствиями системного воздействия санкций стран ЕС, США и других западных стран, которые возникли в результате агрессии Российской Федерации

против Украины и оккупации Автономной Республики Крым. Целью статьи является освещение проблемы импортозамещения для наиболее импортозависимых отраслей экономики Российской Федерации.

В статье проведен анализ антикризисных мер российского правительства. Рассмотрена эффективность результатов первоочередных действий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности Российской Федерации. Выделены и проанализированы три типа импортозависимости и, соответственно, импортозамещения в условиях мобилизационной экономики в Российской Федерации. В статье доказывается, что Российская Федерация нуждается в механизмах «ручного» управления для проектов импортозамещения в условиях кризиса.

Ключевые слова: экономические санкции, мобилизационная модель экономики, стратегия экономического развития, импортозамещение, устойчивое развитие экономики.

Bykova Anne,
Graduate student of Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman, Department of international economics;
Kyiv; e-mail: bykova.anne@gmail.com

STRATEGIC PRIORITIES OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION: MOBILIZATION MODEL, GLOBAL CHALLENGES

The article analyzes the problems of import substitution for the most import-dependent branches of the economy of the Russian Federation: mechanical engineering, chemical industry, metallurgy and agro-food sector, the development and functioning of which was complicated by imposed sanctions on the part of the EU, USA and other countries as a result of aggression of the Russian Federation against Ukraine and the occupation of the Autonomous Republic Crimea.

Relevance of the research topic due to the economic consequences of the systemic exposure of sanctions of the EU, the United States and other Western countries, which have arisen as a result of Russian aggression against Ukraine and occupation of the Autonomous Republic of Crimea. The aim of the article is to highlight the issues of import to the most import-dependent sectors of the Russian economy.

The article analyzes the anti-crisis measures of the Russian government. Based on the method of comparative analysis the effectiveness of the results of the priority actions for the sustainable economic development and social stability of the Russian Federation is examined. Three types of import dependence and hence import substitution in terms of mobilization of the economy of the Russian Federation are identified and analyzed.

It is proved that the Russian Federation will not be able to restrict the creation of a favorable investment climate for the economy in general and will need mechanisms of «manual» control for import substitution projects in crisis conditions. It is proved that under the conditions of the mobilization of the economy of the Russian Federation should significantly increase the role of agri-food industries, and the limitations of investments and other productive resources will force to return to the issue of defense sufficiency.

Key words: economic sanctions, mobilization model of the economy, the economic development strategy, import substitution, sustainable economy.

Постановка проблеми. У статті проаналізовано проблеми імпортозаміщення для найбільш імпортозалежних галузей економіки Російської Федерації: машинобудування, хімічної промисловості, металургії та агропродовольчої сфери, розвиток і функціонування яких ускладнені накладеними санкціями з боку ЄС, США й інших країн унаслідок агресії Російської Федерації проти України та окупації Автономної Республіки Крим.

У 2014 р. через уведення санкцій проти Російської Федерації з боку європейських держав для Росії виникли виклики, які змусили перейти до мобілізації можливостей її економіки. Так, наприклад, удвічі знизилася світова ціна на нафту та, отже, відбулося здешевлення газу, оскільки ціноутворення на природний газ залежить від ціни на нафту. Тим часом економічне становище Російської Федерації значною мірою пов'язане з експортною виручкою від продажу нафти (близько 280 млрд дол. США на рік) і природного газу (понад 60 млрд дол. США на рік). За рахунок доходів від експорту нафти й газу країна оплачує імпорт машин та устаткування, ліків, продовольства тощо. До цього фактора додався фактор економічних санкцій і товарного ембарго з боку ЄС, США та інших західних країн. Відтак перед російською економікою постала гостра необхідність заміни імпорту продукцією вітчизняного виробництва, навіть із деякою допустимою втратою якості. Синхронно з падінням цін на нафту удвічі знизився валютний курс російського рубля, що значно відобразилося на купівельній спроможності населення Російської Федерації, особливо в можливості придбання закордонних товарів та послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тему впливу санкцій на економіку Російської Федерації описували такі вчені, як А. Пронін, А. Булатова, Н. Абелгузін, Н. Клімова, С. Мурашкіна та ін. Питання імпортозаміщення економіки Російської Федерації на східний ринок розглядали О. Зимовець, А. Ряховська й Д. Ряховський, Є. Галєєва. Увагу секторальним і галузевим проблемам приділяли І. Муханова, В. Мальгін, Є. Ільїна та ін.

Постановка завдання. Завдання статті – дослідження питання необхідності заміни імпорту Російської Федерації продукцією вітчизняного виробництва як наслідку введення економічних санкцій проти Росії.

Виклад основного матеріалу. У результаті введення санкцій проти Російської Федерації за агресію проти України та анексію Автономної Республіки Крим із боку ЄС, США й інших західних держав, а також обвалу цін на світовому ринку енергоносіїв у 2014 р. відтік капіталу з Російської Федерації склав близько 150 млрд дол. США [1]. Наслідком цього стало згорання інноваційної діяльності, виробничого будівництва, джерел розвитку російської економіки. Відповідні санкції Росії на заборону ввезення в країну з-за кордону продовольства збільшують виробниче навантаження на відповідну галузь, до якої вона виявилася не готовою. Постали проблеми пошуку нових постачальників, зростання цін, а в разі їх регулювання – дефіциту. Як зазначено вище, Росія щорічно виручала від експорту нафти й нафтопродуктів близько 280 млрд дол. США. При зниженні ціни вдвічі виручка складає лише 140 млрд дол. США. При наявному валютному курсі рубля втрати від дворазового зниження світових цін на нафту наблизяться до 180 млрд дол. США щороку [2]. Це приблизно лише удвічі менше, ніж весь золотовалютний резерв Російської Федерації станом на кінець 2016 р. [3].

У 2015 р. Росія перейшла з області нульового економічного зростання до негативних його темпів. Це загрожувало країні, за оцінками тодішнього міністра Олексія Улюкаєва, зниженням реальної заробітної плати й доходів на 12–15 %, а капітальних укладень – більш ніж на 10 %.

Що стосується антикризових заходів російського уряду, то в прийнятому урядом Російської Федерації «Плані першочергових заходів щодо забезпечення сталого розвитку економіки та соціальної стабільності у 2015 році» ключовим напрямом визнано підтримку імпортозаміщення й експорту несировинних товарів, передусім високотехнологічних. Уже у 2014 р. імпорт інвестиційного обладнання зменшився на 12 %. Державні компанії були змушені відмовитися від імпортних товарів, якщо в російському виробництві є їхні аналоги, а також у результаті прийнятих заборонних заходів. Домашні господарства, відмовляючись від дорогого імпорту, почали акцентувати споживчу поведінку на ціні товару. У сучасних умовах усі стратегії російського уряду економічної поведінки перетинаються в точці імпортозаміщення.

Загрозу для російського імпортозаміщення представляє фактор часу: умови для відмови від імпорту склалися в лічені місяці, а для збільшення додаткової продукції, навіть за наявності вільних виробничих потужностей та інших ресурсів, потрібні роки. Якщо продукція російського виробництва досягає конкурентоспроможності, вона витісняє імпорт на внутрішньому ринку. Таким чином з'являється можливість для розвитку експорту. Приклади успішного імпортозаміщення з подальшим експортоорієнтованим розвитком характерні для російського виробництва зерна, м'яса птиці, труб великого діаметра для будівництва газопроводів. Це пояснюється девальвацією російського рубля та тривалою тенденцією зростання власного російського виробництва, починаючи з 2001 р. і по сьогодні [4].

Можна виділити три типи імпортозалежності й, відповідно, імпортозаміщення в економіці Російської Федерації.

Тип I. Імпорт технологічного обладнання для подальшого виробництва продукції та послуг. Цей тип імпортозалежності поширений у галузях російського паливно-енергетичного комплексу й оборонно-промислового комплексу, продукція яких поставляється як на внутрішній ринок, так і на експорт [5]. При цьому імпорт палива, енергії та озброєнь мізерний. Оскільки обладнання має тривалі терміни служби, то цей тип менш залежний від припинення імпортних поставок через девальвацію національної валюти, ембарго або за інших причин.

Тип II. Імпорт сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів для виробництва продукції й послуг. У витратах російських підприємств на комплектуючі вироби, сировину, матеріали, напівфабрикати частка імпорту перевищила 22 %. Найбільшу імпортозалежність цього типу має машинобудування (36,5 %), де комплектуючі вузли та деталі використовуються для випуску вітчизняних машин, збирального виробництва іномарок [6, с.103].

Тип III. Імпорт готової продукції, російське виробництво якої виявилось неконкурентоспроможним на внутрішньому ринку.

Імпортозалежність високотехнологічної продукції, яку важко подолати. Імпортозаміщення середньотехнологічної машинобудівної продукції (автомобілі, екскаватори, сільськогосподарські машини, побутова техніка) може здійснюватися як власними силами, так і на спільних підприємствах складального типу. Успішною виявилася реалізація цього типу імпортозаміщення в автомобільній промисловості. Воно відбувається на базі власних компетенцій та сировинної бази.

В умовах негативних темпів економічного зростання відмова від імпорту під пресингом зростаючих рублевих цін може не супроводжуватися його заміщенням: в умовах кризи виробництво згортається. Кожен імпортер товарів і послуг самостійно знаходить новий баланс між ціною та якістю за формулою: «задовільну якість за прийнятною ціною».

В умовах негативних темпів зростання виробництва засоби для випуску додаткової вітчизняної імпортозамінної продукції жорстко обмежені. Тому перед виробниками стоїть завдання ретельно обгрунтованого відбору точок імпортозаміщення. Важливо зазначити, що станом на 2016 р. тенденція імпортозаміщення в галузі автомобільної промисловості характеризується збільшенням частки локалізованого виробництва автомобілів (із 65,5 % у 2012 р. до 79 % у 2015 р.) при загальному скороченні виробництва (з 1,9 млн автомобілів у 2013 р. до 1,28 млн автомобілів у 2016 р.) [7].

Імпортозаміщення в окремих видах економічної діяльності

Машинобудівна сфера. У галузі машинобудування імпорт машин, устаткування й транспортних засобів становить 158 млрд дол. США, а їх експорт – у шість разів менший (27 млрд дол. США). Від’ємне зовнішньоторговельне сальдо машинобудування досягло 131 млрд дол. США. Найбільша стаття російського імпорту припадає на легкові автомобілі – 20 млрд дол. США. Експорт легкового автотранспорту складає близько 1 млрд дол. США. Негативне зовнішньоторговельне сальдо щодо легкових автомобілів дорівнює 19 млрд дол. США, джерелом покриття якого виступають нафта, газ та інша сировина й напівфабрикати його первинної переробки.

Крім того, близько 11 млрд дол. США додатково витрачаються на імпорт запчастин та аксесуарів до автомобілів, частково – на ремонтні потреби, а частково – на комплектування збірного виробництва іномарок і російських автомобілів. У середині останнього десятиліття в російському автопромі збільшилося виробництво легкових автомашин з 1 млн до 1,9 млн у рік. Зростання досягнуто, передусім, за рахунок виробництва в Росії іномарок із частковою його локалізацією.

Зростання обсягів імпорту іномарок відповідно скоротилося, тобто відбулося імпортозаміщення. Іномарки російського виробництва, зібрані на 50–60 % і більше з комплектуючих вузлів та приладдя, придбаних за допомогою імпорту, по суті є наполовину імпортними, а сам процес їх виробництва більш доцільно схарактеризувати як часткове (неповне) імпортозаміщення. Водночас часткове імпортозаміщення для країни, звичайно, економічніше, ніж чистий імпорт. Зниження доходів домогосподарств уже викликає зменшення попиту на автомобілі, його орієнтацію на більш дешеві марки й, можливо, – на вторинний ринок машин (уживаних), як це було на початку 2000-х років.

Зростання цін на напівімпортну продукцію автопрому, що впливає на попит, відходить за межі локалізації російського виробництва іномарок. Чим вища локалізація, тим, за інших рівних умов, менше зростання цін. За цих умов у виробників виникає додатковий стимул для збільшення локалізації виробництва. Статистично під час скорочення обсягів виробництва автомобілів збільшується частка локалізованих автомобілів й автомобілів, які повністю виготовлені в Російській Федерації [7].

Авіація. Імпорт авіаційної техніки (переважно літаків цивільної авіації) становить близько 4,8 млрд дол. США. Експорт (4,3 млрд дол. США) припадає на винищувачі й вертольоти. Внутрішній ринок цивільної авіатехніки більш ніж на 90 % заповнений імпортними літаками та, по суті, за останні 20 років майже втрачений [8, с. 327]. Окрім наявної системної кризи в авіаційній промисловості Російської Федерації, варто відзначити значну імпортозалежність за окремими галузями зазначеної промисловості. Так, наприклад, при річному попиті у 600 двигунів для гелікоптерів (по два на кожен), АТ «Клімов» (двигунобудівна корпорація) за два роки з моменту офіційного припинення імпорту зазначеної продукції з України (із 2014 до 2016 р.), змогло налагодити виробництво лише на 100 двигунів на рік і планує збільшити обсяг виробництва до 200 двигунів до 2020 р. [9].

За умови збереження темпів збільшення виробництва імпортозаміщення в галузі двигунобудівництва для гелікоптерів російська промисловість відчуватиме нестачу двигунів щонайменше 20 років, що може значно відбитися на надійності та придатності російських гелікоптерів, як цивільних, так і військових. Окрім двигунів для гелікоптерів, російський військово-промисловий комплекс страждає від нестачі

двигунів для літаків Антонова (як транспортних, так і цивільних), систем керування вогню для бойових кораблів, теплового наведення авіаційних ракет класу «повітря-повітря» та систем управління ракетних комплексів РС-20 («Сатана»), замінити які повною мірою Російська Федерація в середньостроковій перспективі не зможе.

Агропродовольча сфера. Російська Федерація – країна великого агропродовольчого потенціалу. Експорт здебільшого складають злаки (понад 6 млрд дол. США), риба (2,7 млрд дол. США) і соняшникова олія (1,7 млрд дол. США). Імпорт продовольства у 2,4 раза перевищує експорт і складає 40 млрд дол. США. Негативне зовнішньоторговельне сальдо становить 23 млрд дол. США. Саме стільки Російська Федерація виручає на світовому ринку нафти та інших експортних продуктів на продовольство.

Основними імпортними продуктами в Росії є м'ясо (понад 6 млрд дол. США), риба (2 млрд дол. США), напої (3 млрд дол. США), тютюн і цигарки (1,2 млрд дол. США), цитрусові (1,5 млрд дол. США), рослинні олії (1 млрд дол. США.). Без урахування цитрусових, пальмової та кокосової, рослинних олій Російська Федерація має всі необхідні ресурси не тільки для заміни імпортних продуктів вітчизняними, а й в умовах девальвації рубля – для розвитку їх експорту. Тим більше, що країна може виходити на світовий ринок з екологічно чистими продуктами харчування. Російська Федерація вже має приклади успішного імпортозаміщення з подальшим імпортно орієнтованим розвитком зернового господарства й виробництва м'яса птиці. Найвні потужності завантажені: з виробництва м'яса – на 48 %, молочної продукції, згущеного молока й сирів – близько 60 %, вершкового масла – на 30 %, безалкогольних напоїв – на 34 %, мінеральної води – на 50 %, пива – на 60 %.

Металургійна промисловість. Чорна та кольорова металургія – експортно орієнтовані галузі Російської Федерації. Росія є великим постачальником на світовий ринок алюмінію (6 млрд дол. США), нікелю (4 млрд дол. США), міді (2 млрд дол. США), титану й деяких інших кольорових металів. Експорт металів, дорогоцінного каміння та виробів із них становить понад 58 млрд дол. США, а імпорт – близько 23 млрд дол. США. Позитивне зовнішньоторговельне сальдо складає 35 млрд дол. США. Але й у сфері металів країна має можливості для точкового імпортозаміщення. Наприклад, щодо виробів із чорних металів імпорт становить 7,6 млрд дол. США, а експорт – усього 3 млрд дол. США. Негативне зовнішньоторговельне сальдо складає 4,6 млрд дол. США.

Приклад успішного імпортозаміщення – труби великого діаметра для будівництва газопроводів. На початку масового будівництва газопроводів у Росії таких труб російська металургія не могла впоратися самостійно. Тому з Німеччиною укладено «контракт століття» – труби в обмін на газ. Нині Російська Федерація не лише перейшла на самозабезпечення газопровідними трубами великого діаметра, але й може сама поставляти їх на експорт.

Інвестиції – вузьке місце імпортозаміщення як фактор зростання обсягів виробництва російської продукції. У ролі головного джерела імпортозаміщення, очевидно, виступлять власні кошти приватних і приватно-державних компаній. Уряд може надати підтримку бізнесу в реалізації його конкретних проектів імпортозаміщення за допомогою підвищення доступності великих кредитів банків, пільгового кредитування.

Прямого бюджетного фінансування потребуватимуть проекти імпортозаміщення, здійснювані авіаційною промисловістю (літаки цивільної авіації), суднобудівною (наприклад будівництво платформ для видобутку нафти на шельфі), оборонною (виробництво високоточних металорізальних верстатів). «Фонд національного добробуту», який фінансував у 2015 р. великі проекти реконструкції Байкало-Амурської магістралі, Транссибірської магістралі, інвестпрограми Російських залізниць, створення потужностей із виробництва скрапленого газу «Ямал СПГ», може стати джерелом сталого розвитку імпортозаміщення у сфері транспортної й будівельно-дорожнього машинобудування.

Російська Федерація не може обмежитися створенням сприятливого інвестиційного клімату для економіки в цілому. Для проектів імпортозаміщення в умовах кризи потрібне «ручне» управління, тобто створення для багатьох із них спеціальних умов, преференцій і гарантій. Імпортозаміщення, зумовлене зростанням випуску вітчизняної продукції, уперше створює об'єктивні передумови для розвитку на основі диверсифікації структури російського виробництва та заміни сировинної моделі економіки.

Висновки. В умовах мобілізаційної економіки Російської Федерації повинна помітно зрости роль агропродовольчих виробництв. Обмеженість інвестицій та інших виробничих ресурсів змусить повернутися до проблеми оборонної достатності. У розвитку військово-промислового комплексу зросте частка цивільної продукції. Безпрецедентне відставання російського інвестиційного середньотехнологічного

машинобудування може бути ліквідовано в результаті розвитку спільних виробництв і запозичень інновацій, а також згорання найбільш неконкурентоспроможних російських підприємств.

У низці галузей через втрату власних компетенцій і ринку відмовитися від імпорту не є можливим (ліки, технічно складна медична апаратура, прилади військового спрямування, компоненти електроніки, обладнання зв'язку тощо), не вдаючись до переносу в Росію західних виробництв, що в умовах здешевлення праці стає цілком реальним. Однак це блокується заборонаю на експорт до Російської Федерації технологій через санкції США, ЄС та інших країн. Поступовий перехід Росії від сировинної до нової моделі економіки не буде безболісним.

Джерела та література

1. Антикризисному плану угрожает кризис. *Коммерсант*. 2015. URL: <http://kommersant.ru/doc/2658537>.
2. Минфин оценил ежегодные потери бюджета от падения цен на нефть. *Лента.ру*. 2015. URL: <https://lenta.ru/news/2015/02/20/minfin/>.
3. Зведені дані по ЗВР різних країн від МВФ. URL: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=60998114>.
4. Российский рынок мяса птицы в 2001–2014 гг., прогноз на 2015 год. URL: <http://ab-centre.ru/articles/rynok-myasa-pticy-rossii-v-2001-2014-gg-prognoz-na-2015-god>.
5. Фальцман В. К. Импортозамещение в ТЭК и ОПК. *Экономический портал*. 2015. URL: <http://instituciones.com/general/2534-impertozamezhenie-tek-opk.html>.
6. Березинская О., Ведев А. Производственная зависимость российской промышленности от импорта и механизм стратегического импортозамещения. *Вопросы экономики*. № 1. С. 103–115.
7. Российский автопром находится в опасности. – *Ведомости*. 2016. URL: <http://www.vedomosti.ru/auto/articles/2016/05/06/640172-rossiiskii-avtoprom-nahoditsya-opasnosti>.
8. Громыко А. А., Федорова В. П. Большая Европа: идеи, реальность, перспективы. Москва: Весь мир, 2014. 706 с.
9. Русские «дочки», белорусские офшоры. *Газета «Наша версия»*. 2016. URL: <https://versia.ru/vertoletam-rossii-udobnee-podderzhivat-ukrainskuyu-motor-sich-a-ne-sobstvennye-professionalnye-kollektivy>.

Reference

1. Antykryzysnomu planu ughrozhaet kryzys [Elektronnyj resurs] // *Kommersant*. – 2015. – Rezhym dostupu do resursu : <http://kommersant.ru/doc/2658537>.
2. Mynfyn ocenyl ezhegodnye potery bjudzbeta ot padenyja cen na nefjt [Elektronnyj resurs] // *Lenta.ru*. – 2015. – Rezhym dostupu do resursu : <https://lenta.ru/news/2015/02/20/minfin/>.
3. Zvedeni dani po ZVR riznykh krajin vid MVF [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu do resursu : <http://data.imf.org/regular.aspx?key=60998114>.
4. Rossyjskij rynek mjasa pticy v 2001–2014 ghgh., proghnoz na 2015 ghod [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu do resursu : <http://ab-centre.ru/articles/rynok-myasa-pticy-rossii-v-2001-2014-gg-prognoz-na-2015-god>.
5. Faljcman V. K. Ymportozareshhenye v TЭК y OPK [Elektronnyj resurs] / V. K. Faljcman // *Ekonomycheskij portal*. – 2015. – Rezhym dostupu do resursu : <http://instituciones.com/general/2534-impertozamezhenie-tek-opk.html>.
6. Berezynskaja O. Proyzvodstvennaja zavysymostj rossyjskoj promyshlennosty ot ymporta y mekhanyzm strateghycheskogho ymportozareshhenyja / O. Berezynskaja, A. Vedev // *Voprosy ekonomyky*. – № 1. – S. 103–115.
7. Rossyjskij avtoprom nakhodytsja v opasnosti. – *Vedomosty*. – 2016. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu do resursu : <http://www.vedomosti.ru/auto/articles/2016/05/06/640172-rossiiskii-avtoprom-nahoditsya-opasnosti>.
8. Ghromыko A. A. Boljshaja Evropa: ydey, realjnostj, perspekyvy / A. A. Ghromыko, V. P. Fedorova. – Moskva : Vesj myr, 2014. – 706 s.
9. Russkye «dochky», belorusskye ofshory [Elektronnyj resurs] // *Ghazeta \«Nasha versyja\»*. – 2016. – Rezhym dostupu do resursu : <https://versia.ru/vertoletam-rossii-udobnee-podderzhivat-ukrainskuyu-motor-sich-a-ne-sobstvennye-professionalnye-kollektivy>.

Стаття надійшла до редакції 05.09.2018 р.

РОЗДІЛ II

Економіка й управління національним господарством

УДК 368

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

Теслюк Софія,
асистент кафедри фінансів та кредиту,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки;
м. Луцьк; e-mail: sofiia_maslichuk@ukr.net
<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-03-21-30>

СТРУКТУРА ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ ТА ЇХ АНАЛІЗ

У статті здійснено характеристику структури фінансових ресурсів недержавних пенсійних фондів та обґрунтовано сутність поняття «фінансові ресурси недержавного пенсійного фонду».

У роботі досліджено структуру активів недержавного пенсійного фонду, а також структуру зобов'язань НПФ, які умовно поділено на основні та другорядні. Обґрунтовано, що джерелом формування основних зобов'язань НПФ є накопичені пенсійні внески на індивідуальних рахунках, а джерелом покриття другорядних зобов'язань має бути інвестиційний прибуток НПФ.

Проведено емпірико-статистичний і графічний аналіз динаміки вітчизняних НПФ та їх фінансово-ресурсної бази за 2009–2017 рр. Здійснено порівняння накопичених пенсійних внесків щодо обсягів власних надходжень Пенсійного фонду України.

Досліджено проблеми розвитку НПФ та їх фінансово-ресурсної бази, наведено рекомендації щодо повнішого розкриття їх інвестиційного потенціалу.

Ключові слова: фінансові ресурси; недержавний пенсійний фонд; активи недержавного пенсійного фонду; зобов'язання недержавного пенсійного фонду; пенсійні внески; пенсійні виплати.

Липич Любовь,
доктор экономических наук, профессор, декан факультета экономики и управления,
Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки;
г. Луцк; e-mail: Lipych.Liubov@eenu.edu.ua

Теслюк София,
ассистент кафедры финансов и кредита,
Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки;
г. Луцк; e-mail: sofiia_maslichuk@ukr.net

СТРУКТУРА ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В УКРАИНЕ И ИХ АНАЛИЗ

В статье осуществляется характеристика структуры финансовых ресурсов негосударственных пенсионных фондов и обоснована сущность понятия «финансовые ресурсы негосударственного пенсионного фонда».

В работе исследуются структура активов негосударственного пенсионного фонда, а также структура обязательств НПФ, которые условно разделены на основные и второстепенные. Обосновано, что источником

формирования основных обязательств НПФ являются накопленные пенсионные взносы на индивидуальных счетах, а источником покрытия второстепенных обязательств должен быть инвестиционный доход НПФ.

Проведенный эмпирико-статистический и графический анализ динамики отечественных НПФ и их финансово-ресурсной базы за 2009–2017 гг. Делается сравнение накопленных пенсионных взносов с объемами собственных поступлений Пенсионного фонда Украины.

Исследуются проблемы развития НПФ и их финансово-ресурсной базы, приводятся рекомендации по более полному раскрытию их инвестиционного потенциала.

Ключевые слова: финансовые ресурсы; негосударственный пенсионный фонд; активы негосударственного пенсионного фонда; обязательства негосударственного пенсионного фонда; пенсионные взносы; пенсионные выплаты.

Lipych Lubov,
Doctor of Economics, Professor, Dean of the Faculty,
Lesya Ukrainka Eastern European National University;
Lutsk; e-mail: Lipych.Liubov@eenu.edu.ua

Tesliuk Sofiia,
Assistant of Finance and Credit Department,
Lesya Ukrainka Eastern European National University;
Lutsk; e-mail: sofii_maslichuk@ukr.net

STRUCTURE OF FINANCIAL RESOURCES OF NON-STATE PENSION FUNDS IN UKRAINE AND THEIR ANALYSIS

The article studies that the structural characteristics of the financial resources of the non-governmental pension funds in legislation and domestic science are fragmented and often ambiguous. The essence of the notion «financial resources of a non-state pension fund» is defined as monetary resources (assets and liabilities) that perform the necessary internal and external functions and interact with monetary, social, insurance and banking systems.

The paper analyzes the structure of assets of a non-state pension fund and gives the legislatively fixed directions of their investment. The structure of non-governmental pension funds liabilities, which are conditionally divided into primary and secondary ones, is analyzed. It is substantiated that the source of the formation of the main obligations of the non-governmental pension funds is accumulated pension contributions to individual accounts, and the source of coverage of secondary liabilities should be the investment income of the non-governmental pension funds.

An empirical-statistical and graphical analysis of the dynamics of internal NPFs and their financial-resource base for 2009–2017 was conducted. The analysis showed that the largest activity in creating the non-governmental pension funds is demonstrated by enterprises of the real sector of the economy; although pension contributions tend to increase, they are not great. In turn, pension payments are growing faster than paid pension contributions, and carried out author's calculations indicate that the accumulated pension contributions are very small, and amount to less than 1 % of the annual volumes of own revenues of the Pension Fund of Ukraine. The volumes of the financial resources of non-governmental pension funds, in particular pension assets and investment income, are still insignificant for the large-scale diversification of pension assets into high-yield domestic and foreign financial instruments, although these volumes are constantly increasing. It has been investigated that the amount of expenses reimbursed by pension assets is significant, especially at the beginning of the operation of non-governmental pension funds.

The recommendations for improving the activity of domestic non-state pension funds and improving the structure of their financial resources are given.

Key words: financial resources, non-state pension fund, assets of non-state pension fund, obligation of non-state pension fund, pension payments, pension payments.

Постановка наукової проблеми. На сучасному етапі розвитку нашої держави реформування пенсійної системи та розвиток недержавного пенсійного забезпечення є пріоритетними напрямками державної політики у сфері покращення соціального захисту громадян. Як свідчить зарубіжний досвід, саме недержавні пенсійні фонди можуть акумулювати значні фінансові ресурси та стати потужним джерелом довгострокових інвестицій в економіку нашої держави

Фінансові ресурси – умова функціонування й чинник розвитку та економічного зростання НПФ, що актуалізує необхідність глибокого дослідження, передусім їх сутності та структури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичних проблем діяльності недержавних пенсійних фондів стосуються наукові праці таких вітчизняних і зарубіжних учених, як Л. Алексеєнко, Н. Бородіна, С. Брагін, Н. Вітка, К. Грем'яцька, В. Даценко, М. Карлін, С. Коніщев, В. Корнеєв,

М. Лазебну, О. Мелешко, Л. Миргородська, О. Соломка, О. Ткач, Н. Цікановська та ін. Дослідження фінансових ресурсів недержавних пенсійних фондів відображено в працях О. Кириленко, Н. Ковальової, І. Левченко, Н. Небаби, О. Ярошенко.

Незважаючи на високий інтерес учених до тем НПФ, є ще дуже мало напрацьованих стосовно їх фінансових ресурсів, а в нинішніх реаліях існує потреба більш детального аналізу структури фінансових ресурсів недержавних пенсійних фондів, що доводить актуальність теми дослідження.

Мета й завдання статті – дослідження структури та елементів фінансових ресурсів вітчизняних недержавних пенсійних фондів, а також аналіз їх сучасного стану й динаміки.

Виклад основного матеріалу. Недержавні пенсійні фонди як важливі фінансові посередники формують свої фінансові ресурси за допомогою залучення пенсійних внесків; примножують їх за рахунок інвестування пенсійних активів, використовують для виконання своїх зобов'язань.

Структурна характеристика фінансових ресурсів НПФ у законодавстві та вітчизняній науці є фрагментарною й часто неоднозначною. Так, пояснення понять «пенсійні кошти» та «пенсійні активи» наведено в Законі України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 р. № 1057-IV. Пенсійні кошти – це сума зобов'язань у грошовому виразі пенсійного фонду перед його учасниками. Накопичені пенсійні кошти дорівнюють сумі розміру пенсійних внесків, сплачених на користь учасника фонду, та розподіленого на його користь прибутку (збитку) пенсійного фонду [1].

У ст. 1 цього закону також витлумачено поняття «пенсійні активи» – активи пенсійного фонду, страхової організації, банківської установи, сформовані відповідно до цього закону, за рахунок яких здійснюються пенсійні виплати. Далі зазначено, що активи НПФ формуються за рахунок внесків до пенсійного фонду й прибутку (збитку) від інвестування пенсійних внесків [1].

У вітчизняній науці також знаходимо різні поняття та їх пояснення: «пенсійні кошти», «пенсійні ресурси», «пенсійні накопичення», «пенсійний капітал», «пенсійні активи» тощо. Л. Миргородська використовує дефініцію «пенсійні кошти», розглядаючи їх як відкладені, починаючи із сьогоднішнього, до певного майбутнього періоду споживання. Уважає, що пенсійні внески громадян є однією з форм заощаджень, оскільки збігаються всі необхідні ознаки цих категорій: відтермінування споживання в часі, придбання фінансових активів, майбутнє споживання [2, с. 4].

О. Соломка щодо коштів НПФ застосовує термін «пенсійний капітал», під яким розуміє накопичені пенсійні кошти, які за умов ефективного інвестування здатні не лише зберегтися, але й приносити прибуток [3, с. 3]. А. Якимів пояснює дефініцію «пенсійний капітал» як сумарне грошове забезпечення, яке одержує людина як результат повної участі в пенсійній системі [4, с. 9].

Ю. Вітка застосовує термін «пенсійні активи», під яким пропонує розуміти «грошові кошти учасників НПФ». На думку цього науковця, поняття «пенсійні активи» та «пенсійні кошти» є тотожними [5, с. 11]. О. Мелешко уточнює трактування поняття «пенсійні активи»: грошові кошти учасників НПФ, укладені в різноманітні фінансові інструменти [6, с. 11]. Усі позиції науковців мають право на існування, але нас цікавить, яке їх місце в структурі фінансових ресурсів НПФ. Фінансові ресурси надходять до НПФ у формі пенсійних внесків вкладників, які обліковуються на індивідуальних пенсійних рахунках учасників. Сукупність пенсійних внесків та інвестиційного доходу формують пенсійні накопичення окремого учасника НПФ. Сумарний обсяг пенсійних накопичень, а також нерозподілений інвестиційний прибуток НПФ являють собою пенсійні кошти НПФ. Частина їх спрямовується на здійснення пенсійних виплат. Інша частина пенсійних коштів спрямовується на формування пенсійних активів.

На нашу думку, фінансові ресурси НПФ – це грошові ресурси (активи й пасиви), які виконують необхідні внутрішні та зовнішні функції й взаємодіють із валютною, соціальною, страховою, банківською системами. Користуючись таким підходом до розуміння суті фінансових ресурсів НПФ, більш ґрунтовно розкриємо їх структуру.

Активи недержавних пенсійних фондів складаються з (рис. 1) об'єктів інвестування різних типів; коштів на поточному рахунку; дебіторської заборгованості.

Якість активів залежить від частки в їх структурі прибуткових та надійних інвестиційних інструментів, які повинні постійно переглядатися відповідно до змін ринкової кон'юнктури. Частка ресурсів неінвестиційного характеру (кошти на поточному рахунку й дебіторська заборгованість) у загальній структурі активів законодавчо обмежена до рівня 5 %. Але їх наявність також повинна бути забезпечена менеджментом НПФ, оскільки підтримується його поточна ліквідність.

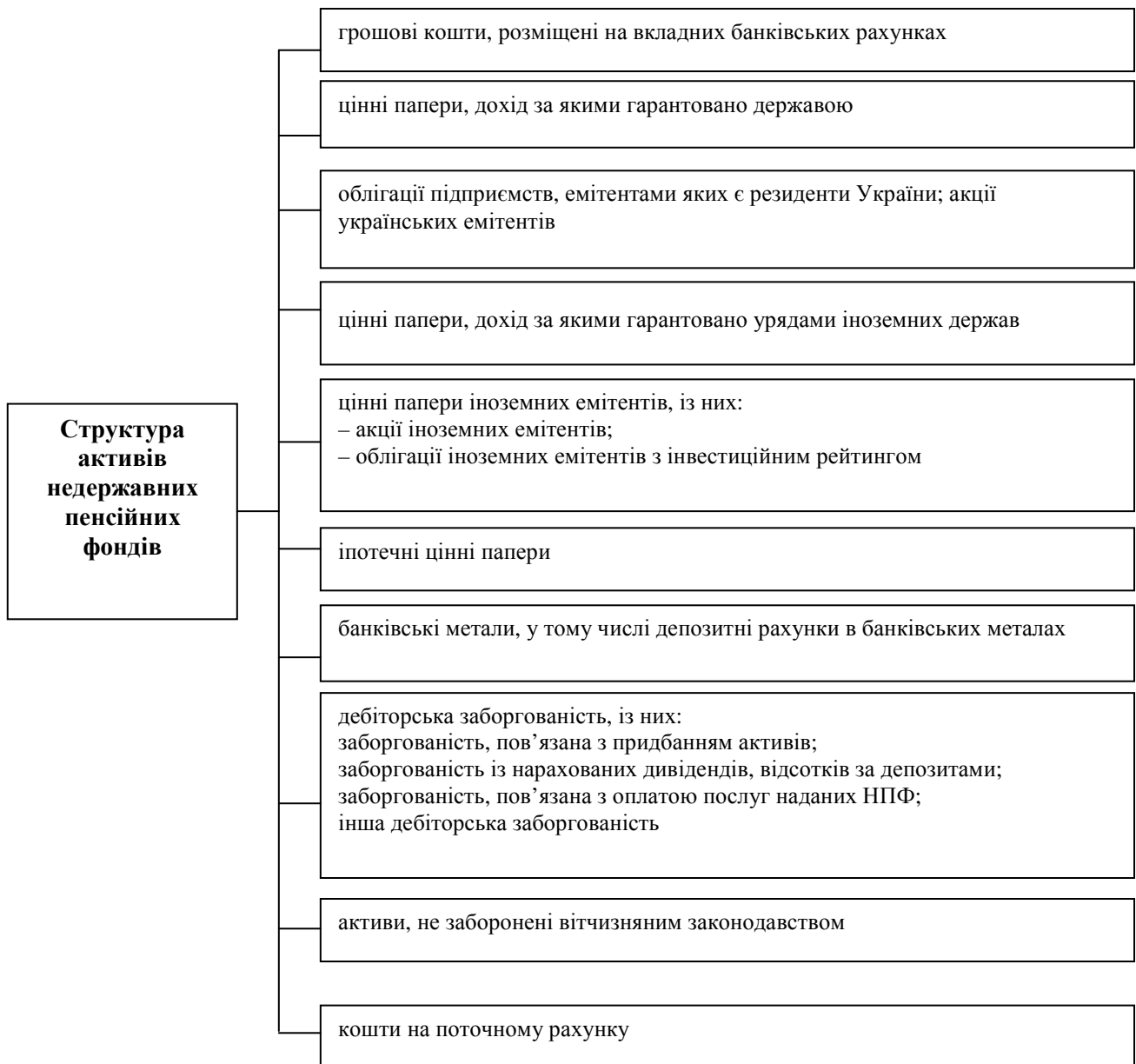


Рис. 1. Структура активів недержавних пенсійних фондів

Джерело. Складено на основі Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Про затвердження Положення про порядок складання, формування та подання адміністратором недержавного пенсійного фонду звітності з недержавного пенсійного забезпечення» № 674 від 27.10.2011 р.

За певний період (квартал, рік) активи повинні постійно збільшуватися не лише за рахунок отриманих пенсійних внесків, але й за рахунок збільшення їх ринкової вартості (коливання курсу) та отримання інвестиційного прибутку, тобто має відбуватися якісний приріст активів. Постійний якісний приріст у відповідному фінансовому періоді повинен бути на рівні, не меншому ніж частка транзакційних витрат відносно пенсійних внесків та рівень інфляції за відповідний період.

Ще одна складова частина фінансових ресурсів НПФ – зобов'язання, структура яких залежить від статеві-вікового складу учасників, адже чим більшою є частка учасників передпенсійного віку, тим вищою повинна бути частка високоліквідних активів для виконання пенсійних зобов'язань.

Відповідно до рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження Положення про порядок визначення чистої вартості активів пенсійного фонду» від 11.08.2004 р. №339 зобов'язання НПФ включають [7]:

– зобов'язання за нарахованими, але не виплаченими пенсійними виплатами, за договорами виплати пенсії на визначений строк або нарахованими одноразовими пенсійними виплатами учасникам (спадкоємцям учасників);

– зобов'язання за переказом коштів до страхової компанії для оплати договорів страхування довічної пенсії та договорів страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду, укладених зі страховою компанією;

– зобов'язання за переказом коштів до іншого пенсійного фонду;

– зобов'язання за переказом коштів на пенсійні депозитні рахунки в банківських установах.

Ці зобов'язання трактуються як науковцями, так і практиками основними зобов'язаннями НПФ, хоча такого поділу у відповідних законодавчих та нормативно-правових документах немає. Їх умовний поділ здійснюється через їх важливість і першочерговість виконання. Джерелом формування основних зобов'язань НПФ є накопичені пенсійні внески на індивідуальних рахунках. Виникнення основних зобов'язань пов'язане з переходом довгострокових зобов'язань у поточні. Рівень виконання цих зобов'язань залежить від характеру їх передбачуваності, а також ліквідності фінансових інструментів.

Другорядні, інші зобов'язання НПФ включають зобов'язання щодо оплати послуг з адміністрування НПФ; зобов'язання щодо сплати винагороди за надання послуг з управління активами НПФ; зобов'язання щодо оплати послуг зберігача; зобов'язання щодо оплати послуг із проведення планових аудиторських перевірок НПФ; зобов'язання щодо розрахунків із продавцями за отримані, але несплачені НПФ активи; зобов'язання за пенсійними внесками, які зараховані на поточний рахунок НПФ та не персоніфіковані; зобов'язання за іншими господарськими операціями з активами НПФ тощо.

Джерелом покриття другорядних зобов'язань має бути інвестиційний прибуток НПФ.

При здійсненні аналізу фінансових ресурсів НПФ одним з основних показників є сплачені пенсійні внески (табл. 1). Пенсійні внески сплачуються в розмірах та в порядку, установлених пенсійним контрактом. Максимальний розмір внесків у фонд не обмежується.

Обсяги сплачених пенсійних внесків із кожним роком зростають: у 2017 р. становили 2465,6 млн грн (2138,7 млн грн у 2016 р.) і збільшилися, порівняно з 2009 р., на 1711 млн грн. При цьому основну частку (понад 90 %) пенсійних внесків становлять внески від юридичних осіб. Внески фізичних осіб-підприємців залишаються дуже мізерними й не змінюються протягом аналізованого періоду (0,2 млн грн).

Таблиця 1

Обсяги пенсійних внесків та пенсійних виплат у НПФ, 2009–2017 рр.

Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Пенсійні внески, млн грн	754,6	925,4	1102,0	1313,7	1587,5	1808,2	1886,8	2138,7	2465,6
у тому числі від:									
– фізичних осіб;	31,8	40,7	50,6	58,6	66,5	71,4	80,3	92,2	124,3
– юридичних осіб;	722,7	884,6	1051,2	1254,9	1520,5	1736,1	1806,3	1802,1	1772,3
– фізичних осіб-підприємців	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Обсяги пенсійних внесків на одну зайняту особу працездатного віку, грн	41,1	50,2	59,5	70,11	84,0	105,2	119,9	131,4	149,8
Пенсійні виплати, млн грн	90,1	158,2	208,9	251,9	300,2	421,4	557,1	629,9	696,3
– на визначений строк;	1,2	2,1	5,8	11,1	20,6	36,8	81,4	130,5	190,4
– одноразові	88,9	156,1	203,1	240,8	279,6	384,6	475,7	499,4	505,9
Співвідношення пенсійних виплат та пенсійних внесків, %	11,9	17,0	18,9	19,2	18,9	23,3	29,5	29,5	28,2
Кількість учасників, котрі отримали / отримують пенсійні виплати, тис. осіб	28,1	47,8	63,1	66,2	69	75,6	82,2	81,3	78,8

Джерело. Складено автором та розраховано за даними звітів про підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 2009–2017 рр. URL: <http://www.dfp.gov.ua>

За 2017 р. середній розмір пенсійного внеску на одного вкладника становив:

– на юридичну особу, фізичну-особу підприємця 36,9 тис. грн (у 2016 р. – 26,5 тис. грн);

– на фізичну особу 0,8 тис. грн (у 2016 р. – 0,3 тис. грн).

На одну особу працездатного віку у 2017 р. припало 149,8 грн пенсійних внесків (у 2016 р. – 136,6 грн, у 2015 р. – 119,9 грн, у 2009 р. – 41,1 грн, табл.1).

Проведені авторські розрахунки вказують на те, що здійснені накопичення пенсійних внесків є дуже малими – менше ніж 1 % річних обсягів власних надходжень до Пенсійного фонду України (табл. 2). У 2014 р. цей показник становив 1,08 % річних обсягів надходжень до Пенсійного фонду України, у 2017 р. – 1,55 %.

Таблиця 2

Обсяги пенсійних внесків НПФ та власних надходжень до Пенсійного фонду України, 2010–2017 рр.

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Пенсійні внески, млрд грн	0,925	1,102	1,313	1,587	1,808	1,886	2,138	2,466
Обсяги власних надходжень до Державного пенсійного фонду, млрд грн	119,3	139,0	157,9	168,6	165,9	172,0	111,7	158,9
Частка пенсійних внесків в обсягах надходжень до Державного пенсійного фонду, %	0,77	0,79	0,83	0,94	1,08	1,09	1,91	1,55

Джерело. Складено автором та розраховано за даними:

– звітів про підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 2010–2017 рр. URL: <http://www.dfp.gov.ua>;

– звітів про діяльність Пенсійного фонду України за 2010–2017 рр. URL: <http://www.pfu.gov.ua>.

Разом із сумою пенсійних внесків зростає сума пенсійних виплат учасникам НПФ, якими є грошові виплати учаснику системи недержавного пенсійного забезпечення або його спадкоємцям, що здійснюються за рахунок коштів, накопичених у НПФ і врахованих на індивідуальному пенсійному рахунку. На кінець 2017 р. сума таких виплат (одноразові та на визначений строк) збільшилася, порівняно з 2015 р., на 10,5 % (696,3 млн грн). Як видно з табл. 1, ці виплати були здійснені 78,8 тис. (у 2015 р. 81,3 тис.) учасників системи недержавного пенсійного забезпечення, що склало 9,4 % (у 2015 р. – 9,7 %) від загальної кількості учасників НПФ в Україні. У 2017 р. одноразові виплати, порівняно з 2016 р., зросли на 1,3 %, пенсійні виплати на визначений строк – на 45,9 %. При цьому середній розмір одноразової пенсійної виплати на одного учасника НПФ, який отримав/отримує пенсійну виплату одноразово, становив 6800 грн (у 2016 р. – 6400 грн, у 2015 – 6000 грн) та середній розмір пенсійної виплати на визначений строк дорівнював 47 800 грн (у 2016 р. – 33 900 грн, у 2015 – 23 300 грн).

Співвідношення сум пенсійних виплат і пенсійних внесків щороку збільшується (у 2010 р. – 17 %, 2014 р. – 23,3 %, 2015 р. – 29,5 %, 2016 р. – 29,5 %, 2017 р. – 28,2 %), що, з одного боку, указує на відставання приросту загальної суми пенсійних внесків від щорічного приросту пенсійних виплат, а з іншого – потрібно очікувати, що в подальшому пенсійні виплати сумарно збільшуватимуться, як і кількість пенсійних контрактів, термін дії яких закінчився.

Як свідчить проведений аналіз, обсяги фінансових ресурсів у формі залучених пенсійних внесків є незначними для забезпечення можливості здійснення диверсифікації пенсійних активів у доходні фінансові інструменти.

Загальний обсяг активів, сформованими пенсійними фондами станом на кінець 2017 р. склав 2465,6 млн грн (у 2016 р. – 2138,7 млн грн.) (табл. 3).

Як бачимо, пенсійні активи, сума інвестиційного доходу за аналізований період постійно зростають. Значний приріст пенсійних активів відбувся у 2013–2014 рр. Водночас частка пенсійних активів у ВВП країни є дуже мізерною: 2012 р. – 0,11 %, 2017 р. – 0,08 %.

**Обсяги пенсійних активів, інвестиційного доходу та виплат
вітчизняних НПФ, 2009–2017 рр., млн грн**

Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Пенсійні активи	857,9	1144,3	1386,9	1660,1	2089,8	2469,2	1980,0	2138,7	2465,6
Сума інвестиційного доходу, млн грн	236,7	433,0	559,9	727,0	953,3	1266,0	872,2	1080,5	1455,5
Прибуток від інвестування активів НПФ	-*	-*	473,3	620,3	818,0	1095,0	657,0	834,8	1183,9
Витрати, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів	47,1	64,6	86,6	106,6	135,3	171,0	215,2	245,7	271,5
Співвідношення пенсійних виплат та пенсійних активів, %	10,5	13,8	15,1	15,2	14,4	17,1	28,1	29,5	28,2
Питома вага інвестиційного доходу в пенсійних внесках, %	31,4	46,8	50,8	55,3	60,1	70,0	46,2	50,5	59,0
Співвідношення витрат, що відшкодовуються, та пенсійних активів, %	5,48	5,64	6,24	6,42	6,47	6,92	10,9	11,5	12,7

Джерело. Складено автором та розраховано за даними звітів про підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 2009–2017 рр.

* – Дані відсутні.

Стрімке зростання відношення пенсійних виплат до пенсійних активів, яке спостерігалось у 2009–2012 рр., згодом, у 2013 р. призупинилося, але далі цей показник підвищився й у 2015 р. становив 28,1 %, у 2016 р. – 29,5 %. У 2017 р. знову спостерігаємо незначне падіння цього показника до 28,2 %. Зростає, хоча й не так інтенсивно, співвідношення суми витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів та їх вартості.

Якщо порівнювати з іншими небанківськими фінансовими установами, то динаміка зростання активів НПФ була однією з найвищих (табл. 4). Та все ж темпи приросту активів недержавних пенсійних фондів мають негативну динаміку, вони значно вповільнились: у 2010/2009 рр. темпи приросту становили 33,4 %, у 2014/2013 рр. – 18,2 %. У 2015/2014 рр відбулося різке зниження цього показника, а вже у 2017/2016 рр. темпи приросту активів недержавних пенсійних фондів склали 15,3 %.

За 2009–2017 рр. обсяги інвестиційного доходу суттєво зростали й становили значну питому вагу від суми сплачених пенсійних внесків (для порівняння: у 2011 р. – 50,8 %, 2016 р. – 57,0 %, 2017 р. – 59,0 %). Однак, якщо фактичні суми інвестиційного доходу поступово зростали, то розраховані темпи приросту цього показника щорічно зменшувались і становили у 2011 р. + 29,3 %, порівняно з 2010 р.; у 2015 р. – 31,1 %, порівняно з 2014 р.; у 2017 р. – +34,7 %, порівняно з 2016 р.

При цьому вагомим чинником, що впливає на розмір інвестиційного доходу НПФ, є те, що величина залучених пенсійних внесків є незначною для забезпечення можливості здійснення диверсифікації пенсійних активів у дохідні фінансові інструменти.

Динаміку інвестиційного доходу НПФ, з огляду на його походження, треба аналізувати з певною обережністю, оскільки він формується не як результат укладення коштів у розвиток національної економіки, зокрема в сільське господарство чи промисловість. Метою інвестування пенсійних активів є, передусім, збереження пенсійних заощаджень громадян, тому НПФ як інвестори є більш консервативні, ніж інші небанківські фінансово-кредитні установи. Переважними напрямками інвестування пенсійних активів є депозити в банках, облігації підприємств, емітенти яких – резиденти України, акції українських емітентів.

**Темпи приросту активів небанківських
фінансово-кредитних установ в Україні, 2009–2017 рр.**

Установа	Рік	Темп приросту, %							
		2010/ 2009	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016
Страхові компанії		7,8	6,4	16,8	18,1	5,8	-13,6	-7,7	2,3
Кредитні спілки		-18,6	-30,5	11,3	-2,2	-10,0	-11,7	-1,5	6,8
Фінансові компанії		34,9	-	-	9,3	28,9	38,7	-5,2	4,3
Юридичні особи публічного права		42,5	-14,3	-17,4	-2,4	60,0	2,1	-1,6	-0,2
Інші кредитні установи		-19,2	56,2	13,7	83,3	55,6	37,8	+30,6	+20,1
Недержавні пенсійні фонди		33,4	21,2	19,7	25,9	18,2	-19,8	+8,0	+15,3
Ломбарди		43,5	35,5	29,4	-2,6	12,6	29,7	+49,5	+13,4

Джерело. Складено автором та розраховано за даними звітів про підсумки розвитку небанківських фінансово-кредитних установ за 2009–2017 рр.

* – Дані відсутні.

У загальній структурі інвестиційного портфеля НПФ за аналізований період активи розподіляються і характеризуються такими особливостями:

– збільшується частка грошових коштів, розміщених на депозитах банків, із 40 % у 2009 р., до 43,9 % – у 2017 р. (до 41,3 % – у 2016 р.);

Таблиця 5

**Структура витрат вітчизняних НПФ, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів,
2012–2017 рр.**

Показник	2012		2013		2014		2015		2016		2017	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Винагорода за надання послуг з управління активами	74,9	70,2	94,5	69,8	116,3	68,0	137,9	64,1	150,7	61,3	160,6	59,2
Витрати на оплату послуг з адміністрування	22,3	21,0	29,3	21,7	40,4	23,6	54,8	25,5	63,6	25,9	73,4	27,0
Оплата послуг із проведення планових аудиторських перевірок	-	-	1,1	0,8	1,5	0,9	2,1	0,9	3,2	1,3	4,3	1,6
Оплата послуг зберігача	5,8	5,4	7,2	6,3	9,0	5,3%	11,3	5,3	12,8	5,2	15,1	5,6
Оплата послуг третіми особами, пов'язаних зі здійсненням операцій із пенсійними активами	2,0	1,9	2,1	1,6	2,4	1,4	3,0	1,39	3,2	1,3	3,5	1,3
Оплата інших послуг, які не заборонені законодавством	1,6	1,5	1,1	0,8	1,4	0,8	6,1	2,8	12,2	5,0	14,6	5,4

Джерело. Складено автором за даними звітів про підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 2012–2017 рр.

* – Дані відсутні.

- частка цінних паперів, дохід за якими гарантований Кабінетом Міністрів України, у консолідованому портфелі збільшилась із 16,4 % у 2009 р. до 40,8 % – у 2017 р. (до 41,0 % – у 2016 р.);
- частка акцій українських емітентів є незначною, за винятком 2010–2011 рр. (18,1; 18,4 % відповідно), у 2017 р. – 0,5 %;
- питома вага вкладень в об'єкти нерухомості та банківські метали є незначною, у 2016–2017 рр. – 0,4 %;
- із 2010 р. в інвестиційному портфелі НПФ відсутні іпотечні цінні папери, у попередні роки їх частка була мізерною (0,05 % – у 2009 р.).

Аналіз фінансово-ресурсної бази НПФ буде недостатнім без характеристики витрат, що відшкодовуються за рахунок активів.

Основна частина витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, припадає на оплату послуг з управління активами НПФ (у 2017 р. частка цих витрат у загальному обсязі становила 59,2 %, у 2016 р. – 61,3 %, у 2015 р. – 64,1 %), далі за своєю найбільшою часткою від загальної суми – витрати на оплату послуг з адміністрування пенсійного фонду (їх частка у 2017 р. – 27 %, у 2015 р. – 25,9 %, у 2014 р. – 25,5 %), оплата послуг зберігача, який здійснює відповідальне зберігання активів пенсійного фонду (частка у 2017 р. – 5,6 %, у 2016 р. – 5,2 %, у 2015–2014 рр. – 5,5 %) (табл. 5).

Через невеликі обсяги активів вітчизняних НПФ витрати, що відшкодовуються за їх рахунок, є досить значними, порівняно зі світовою практикою (згідно з даними табл. 3, у 2010 р. вони дорівнювали 5,64 % від загальних пенсійних активів, у 2013 р. – 6,47 % відповідно, у 2015 р. – 10,9 %, у 2016 р. – 11,5 %, у 2017 р. – 12,7 %). У більшості розвинутих країн розмір операційних витрат НПФ не перевищує 1 % від загального обсягу активів. Найбільші витрати характерні для НПФ, які перебувають на початковій стадії розвитку, що пояснюється витратами на організацію їх роботи.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, проведений аналіз структури фінансових ресурсів НПФ дає підставу виділити першочергові проблеми, які перешкоджають їх розвитку в Україні:

- несприйняття українськими громадянами НПФ як альтернативи Державній пенсійній системі; низька фінансова обізнаність населення, що відображається в малій кількості учасників НПФ. Це пояснюється низкою причин – браком коштів для здійснення пенсійних внесків, слабкою довірою до фінансової системи взагалі або простим нерозумінням того, як користуватися фінансовими накопичувальними послугами. Населення здебільшого не поінформоване про концепцію пенсійної реформи в Україні та значення в ній системи недержавних пенсійних фондів і недержавного пенсійного забезпечення, що гальмує подальший її розвиток;

- обсяги пенсійних внесків, хоча мають тенденцію до збільшення (пояснюється, насамперед, впливом інфляції на суму пенсійного внеску, яку потрібно сплачувати, щоб отримати наприкінці зазначеного строку відповідну накопичену пенсійну виплату), є незначними, а обсяги пенсійних внесків від фізичних осіб-підприємців не змінюються протягом тривалого часу;

- пенсійні виплати зростають швидшими темпами, ніж сплачені пенсійні внески, у подальшому вони лише збільшуватимуться, оскільки кількість пенсійних контрактів, строк дії яких закінчуватиметься, зростатиме. Не так різко це відбуватиметься, за умови щорічного суттєвого збільшення пенсійних внесків;

- частка пенсійних активів у ВВП країни є дуже малою, рівень доходності пенсійних активів невисокий, а перелік і вибір фінансових інструментів, які можуть використовуватися для інвестування пенсійних внесків недержавного накопичувального пенсійного забезпечення, є обмеженим. Процедура доступу НПФ до зовнішніх фінансових ринків (до іноземних інвесторів) є складною, про що свідчить відсутність іноземних цінних паперів в інвестиційних портфелях НПФ;

- витрати, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, є значними, особливо на початку функціонування НПФ. На етапі виплат система нарахування винагороди адміністраторам не стимулює якісну роботу з обслуговування учасників НПФ, що робить діяльність з адміністрування економічно непривабливою та негативно впливає на якість й ефективність системи в цілому.

У зв'язку з цим особливої актуальності набуває проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи щодо популяризації системи недержавного пенсійного забезпечення серед населення України; упровадження та сприяння розвитку нових інструментів для здійснення інвестицій недержавними пенсійними фондами; розширення напрямів інвестування пенсійних активів за наявності сприятливих умов на фондовому ринку й макроекономічної стабільності; створення пільгових умов оподаткування для

учасників і вкладників НПФ, які створюють додаткові стимули для офіційної виплати заробітної плати й, отже, подальшого накопичення.

Перспективи подальших досліджень полягають у тому, щоб розкрити питання управління фінансовими ресурсами з метою їх ефективного та цільового використання, а також недопущення незаконного застосування активів і пасивів, перетікання їх у тіньову економіку, гарантування вкладникам надійного пенсійного забезпечення й належного рівня життя в непрацевдатному віці

Джерела та література

1. Закон України Про недержавне пенсійне забезпечення : прийнятий 09.07.2003 р. № 1057-IV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>
2. Миргородська Л. С. Механізм трансформації пенсійних коштів на фінансовому ринку України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг та кредит». Ірпінь: Держ. податкова адміністрація України, 2006. 19 с.
3. Соломка О. М. Пенсійне забезпечення в системі соціального захисту населення: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія». Харків: Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна, 2006. 18 с.
4. Якимів А. І. Розвиток системи пенсійного забезпечення в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія». Львів: Львів. нац. ун-т ім. І. Франка, 2005. 20 с.
5. Вітка Ю. В. Цивільно-правові аспекти управління активами у сфері недержавного пенсійного забезпечення. *Наукові записки НаУКМА*: зб. наук. праць. 2006. Т. 53. С. 110–114.
6. Мелешко О. В. Особливості структури активів і пасивів недержавних пенсійних фондів та їх відображення в економічному балансі. *Економіка: проблеми теорії та практики*. Вип. 250: в 9 т. Т. V. 2009. С. 1147–1151.
7. Про затвердження Положення про порядок визначення чистої вартості активів пенсійного фонду: Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 11.08.2004 р. № 339. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0096-05>
8. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 2009–2017 роки / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України. URL: <http://www.dfp.gov.ua>

References

1. Zakon Ukrainy Pro nederzhavne pensiine zabezpechennia : pryiniaty 09.07.2003 r. № 1057-IV [Law of Ukraine on non-state pension provision from 09.07. 2003, № 1057-IV]. (n.d) zakon2.rada.gov.ua Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1057-15> [in Ukrainian].
2. Myrhorodska L. S. (2006). Mekhanizm transformatsii pensiinykh koshtiv na finansovomu rynku Ukrainy [The mechanism of the transformation of pension funds in the financial market of Ukraine]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Irpin: Derzhavna podatkova administratsiia Ukrainy [in Ukrainian].
3. Solomka O. M. (2006). Pensiine zabezpechennia v systemi sotsialnoho zakhystu naselennia [Pension provision in the system of social protection of the population]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kharkiv: Khark. nats. un-t im. V.N. Karazina [in Ukrainian].
4. Yakymiv A. I. (2005). Rozvytok systemy pensiinoho zabezpechennia v Ukraini [Development of the pension system in Ukraine]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Lviv: Lviv. nats. un-t im. I. Franka [in Ukrainian].
5. Vitka Yu. V. (2006) Tsyvilno-pravovi aspekty upravlinnia aktyvamy u sferi nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia [Civil-law aspects of asset management in the field of non-state pension provision]. *Naukovi zapysky NaUKMA – Scientific notes NaUKMA*, 53, 110–114 [in Ukrainian].
6. Meleshko O. V. (2009) Osoblyvosti struktury aktyviv i pasyviv nederzhavnykh pensiinykh fondiv ta yikh vidobrazhennia v ekonomichnomu balansy [Features of the structure of assets and liabilities of non-state pension funds and their reflection in the economic balance]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky – Economics: problems of theory and practice*, 250, 1147–1151 [in Ukrainian].
7. Rishennia Derzhavnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku pro zatverdzhennia Polozhennia pro poriadok vyznachennia chystoi vartosti aktyviv pensiinoho fondu: vid 11.08.2004r. № 339 [Decision of the State Commission on Securities and Stock Market to approve the provision on the procedure for determining the net asset value of a pension fund from 11.08.2004 r. № 339]. (n.d) zakon2.rada.gov.ua Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0096-05> [in Ukrainian].
8. Pidsumky rozvytku systemy nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia za 2009–2017 roky [Results of the development of the system of non-state pension provision for 2009–2017]. (n.d) www.dfp.gov.ua Retrieved from <http://www.dfp.gov.ua> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 23.08.2018 р.

Марців Тетяна,
аспірант кафедри менеджменту,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки;
м. Луцьк; e-mail: marciv38@gmail.com
<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-03-31-37>

СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ЧАСТИНИ СОЦІОЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЛІСОВИХ ГОСПОДАРСТВ

У статті розглянуто підходи до визначення соціальної, екологічної, економічної та соціоеколого-економічної безпеки підприємства. На основі узагальнення отриманих результатів визначено основні ознаки соціоеколого-економічної безпеки лісгосподарських підприємств. Соціоеколого-економічну безпеку трактуємо як складну систему збалансування інтересів «природа – людина – підприємство», що передбачає стан захищеності підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз, за якого наявні необхідні ресурси й інші можливості для підтримання цієї функції в довгостроковому періоді та виробнича діяльність якого не призводить до виникнення екологічних чи соціальних небезпек, спрямована на збереження природних екосистем і нарощення науково обґрунтованого ресурсного потенціалу упровадженням програм розширеного відтворення та забезпечення принципів соціальної відповідальності бізнесу й дотримання соціальних стандартів.

Ключові слова: лісгосподарське підприємство, соціальна безпека, економічна безпека, екологічна безпека, соціоеколого-економічна безпека.

Марцив Татьяна,
аспірант кафедры менеджмента,
Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки;
г. Луцк; e-mail: marciv38@gmail.com

СУЩНОСТЬ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ СОЦИОЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассматриваются подходы к определению социальной, экологической, экономической и социоэколого-экономической безопасности предприятия. На основании обобщения полученных результатов определяются основные признаки безопасности лесохозяйственных предприятий. Социоэколого-экономическая безопасность трактуется как сложная система сбалансирования интересов «природа – человек – предприятие», которая предусматривает состояние защищенности предприятия от внутренних и внешних угроз, при котором имеются необходимые ресурсы и другие возможности для поддержания этой функции в долгосрочном периоде и производственная деятельность которого не приводит к возникновению экологических или социальных опасностей, направленная на сохранение природных экосистем и наращивания научно обоснованного ресурсного потенциала путем внедрения программ расширенного воспроизводства и обеспечения принципов социальной ответственности бизнеса и соблюдения социальных стандартов.

Ключевые слова: лесохозяйственные предприятия, социальная безопасность, экономическая безопасность, экологическая безопасность, социоэколого-экономическая безопасность.

Martsiv Tetiana,
postgraduate student of the department of management,
Lesya Ukrainka Eastern European National University;
Lutsk; e-mail: marciv38@gmail.com

ESSENCE AND COMPOSITION OF SOCIOECOLOGICAL AND ECONOMIC SAFETY OF FORESTRY ENTERPRISES

The article deals with approaches to the definition of social, ecological, economic and socioecological and economic security of the enterprise. On the basis of the generalization of the obtained results, the main features of socioecological and economic safety of forest enterprises are determined. The term safety has many meanings and is characteristic of any sphere of human activity. Today, scientists distinguish economic, ecological, demographic food, military, resource, energy, price, financial and monetary, political, social, criminal, medical, information, scientific and intellectual security.

In the process of research, we found that socioecological and economic safety of forestry should be considered from the point of view of the systematic approach. Also, we have investigated which content content will have social,

economic and environmental safety for the forestry sector. A feature of the forestry is that its activities are entirely based on the natural resources of the forest. It should be noted that the social security of the forestry is based on the principles of social responsibility of the business (observance of the current legislation and regulations, rules of felling, reproduction and improvement of forests, participation in social projects, cooperation with the public in order to prevent the pollution of the banks of the reservoirs and to avoid the fires with the destruction of forests, creation of places of recreation in the forest lawns, creation of additional workplaces).

The economic security of forest enterprises depends to a large extent on the effectiveness of farm management, which should ensure the development and implementation of measures aimed at the sustainable development of forestry, as the main source of cash receipts is the sale of harvested timber. The ecological safety of forestry is under the influence of a large number of environmental factors, which, in most cases, is the cause of environmental problems. Thus, ecological safety of forest enterprises should be based on the consideration of the natural functions of the forest areas of the enterprise – landscapes, protection of natural ecosystems (increasing forest cover, conservation of biodiversity, etc.).

Thus, in our opinion, the main feature of socioecological and economic safety of forestry is the integration of the principles of social, ecological and economic management, namely: the introduction of an ecosystem approach to forestry practices and the development of technological, organizational, economic, and institutional and regulatory programs that will provide a sustainable, ecologically balanced and socially responsible, multipurpose use and reproduction of forest resources; development and approval of criteria for balanced development of forestry; conducting ecological certification of forests; implementation of the system of comprehensive user responsibility for the condition of the forests; support of forestry through introduction of market and state regulation mechanisms; introduction of economic and legal mechanisms that stimulate the expanded reproduction of forest resources and increase the forest cover of the country; implementation of ecological and economic planning of forestry; ensuring the reproduction of forest and natural vegetation cover using technologies that contribute to the conservation and development of biodiversity; transition to selective ways of cutting; forestry modernization through the use of ecologically safe and modern logging technologies, etc.

Socioecological and economic security is interpreted as a complex system of balancing the interests of «nature – man–enterprise», which presupposes the state of the enterprise's security from internal and external threats, in which there is the necessary resources and other possibilities for maintaining this function in the long-term and whose production activity does not lead to the emergence environmental or social dangers aimed at preserving natural ecosystems and building up scientifically grounded resource potential through the implementation of programs ozshyrenoho reproduce and ensure the principles of social responsibility and compliance with social standards.

Key words: social security, economic safety, ecological safety, socioecological and economic safety.

Постановка проблеми. Економічна ефективність лісових господарств у довгостроковій перспективі залежить від екологічної політики підприємства та реалізації принципів невиснажливого та відтворюваного лісокористування, проте останнім часом проблеми лісовирощування й ведення лісового господарства відходять на другий план, а отримання швидкого фінансового результату стало звичайною практикою лісових господарств. Масово проводиться вирубка стиглого, високоякісного лісу, який експортується необробленим, як сировина, що знецінює його вартість у декілька разів. Вирубка дерев підвищує ризики пожег та паводків, відповідно, погіршуються якість ґрунту й родючість. Крім того, вирубування зумовлює зменшення біорізноманіття, знищення ареалів рідкісних видів флори та фауни, загибель цінних природних екосистем і негативний вплив на клімат України, соціально-економічні характеристики, що істотно знижує якість життя.

Саме тому особливої актуальності для підприємств природокористувачів набуває питання соціоеколого-економічної безпеки, яке варто розглядати як збалансування інтересів у системі «природа – людина – підприємство».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання безпеки підприємства та соціоекологоекономічної безпеки стало об'єктом дослідження Л. М. Черчик, Н. В. Коленди, О. О. Павленко, А. О. Черчик, С. К. Полумієнко, С. Є. Горда, Л. О. Добрянської, М. Ф. Аверкіної, О. В. Дячишиної, Б. Ф. Купчак, В. А. Скуратівського, Л. І. Шваб, Л. Г. Мельника, С. П. Іванюти, О. І. Іляш, Д. В. Зеркалова й ін.

Термін «безпека» має багато значень і характерний для будь-якої сфери діяльності людства. Сьогодні науковці розрізняють економічну, екологічну, демографічну продовольчу, військову, ресурсну, енергетичну, цінну, фінансово-грошову, політичну, соціальну, кримінальну, медичну, інформаційну, науково-інтелектуальну безпеки.

Категорії економічної, соціальної, екологічної та соціоеколого-економічної безпеки науковці також розглядають із різних позицій і на різних рівнях.

Зокрема, В. А. Скуратівський розглядає соціальну безпеку як стан життєдіяльності людини та суспільства, що характеризується сформованою, сталою соціальною системою забезпечення соціальних

умов діяльності особистості, її соціальної захищеності, стійкістю щодо впливу чинників, які підвищують соціальний ризик [1].

Деякі автори пропонують розглядати стан соціальної безпеки підприємства як умови колективних договорів, профспілкових угод, що зумовлюють соціальний захист працівників і характеризують стан соціальної безпеки підприємства.

О. Ф. Мельников трактує економічну безпеку як стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз (джерел небезпеки), який формується адміністрацією й колективом підприємства за допомогою реалізації системи заходів правового, економічного, організаційного, інженерно-технічного та соціально-психологічного характеру [2].

Н. І. Норіцина під екологічною безпекою розуміє такий стан функціонування підприємства, при якому його діяльність прямо або опосередковано не призводить до погіршення якості навколишнього природного середовища, не наносить прямих або опосередкованих збитків державі, споживачам, населенню та персоналу.

У працях Л. М. Черчик відображено концептуальні основи формування системи соціоєколого-економічної безпеки об'єктів на різних рівнях і доведено, що розвиток різних об'єктів потрібно розглядати як функціонування складної соціоєколого-економічної системи, основою якої є оптимізація взаємозв'язків економічних, соціальних, технологічних і природних процесів у єдиному середовищі [3].

Н. В. Коленда дослідила теоретико-методичні основи та прикладні аспекти забезпечення соціоєколого-економічної безпеки населення і її вплив на відтворення населення [4].

Попри вагомій напрацюванні вчених, існує потреба в розвитку теоретичних положень соціоєколого-економічної безпеки саме лісових господарств, що визначає актуальність теми, мету й завдання.

Мета та завдання статті. Мета дослідження – уточнення сутності та обґрунтування змістового наповнення соціоєколого-економічної безпеки лісових господарств. Основними завданнями праці є узагальнення наявних підходів до визначання соціальної, екологічної, економічної й соціоєколого-економічної безпеки підприємства; уточнення сутності соціоєколого-економічної безпеки лісових господарств; обґрунтування складників та ознак, які формують змістове наповнення кожного з наведених понять.

Виклад основного матеріалу. Специфіка лісового господарства полягає в тому, що соціальна, екологічна та економічна безпека тісно переплітаються. За останнє десятиліття спостерігають приклади розроблення стратегії соціальної відповідальності, спрямовані на отримання конкурентних переваг, які полягають у проведенні лісової сертифікації підприємств галузі. Лісова сертифікація свідчить, що господарювання в лісах здійснюється на засадах сталого розвитку, зі збалансованим і виваженим вирішенням екологічних, соціальних та економічних питань і про добровільно взяті на себе зобов'язання з екологізації лісгосподарського виробництва, сприяння формуванню відповідального ринку споживання деревини й виробів із неї. Площа сертифікованих лісів становить 1,4 млн га, або 14 % площі лісових земель країни [5].

Більшість науковців виокремлюють соціальну, екологічну та економічну безпеку підприємства. У процесі дослідження нами виявлено, що соціоєколого-економічну безпеку лісових господарств доцільно розкривати з погляду системного підходу. Тому варто визначити, яке змістове наповнення матиме кожен із вищенаведених термінів саме для лісового господарства.

У своїх працях науковці трактують соціальну безпеку як:

– складову частину більш загальної категорії національної безпеки, що являє собою стан захищеності особистості, соціальної групи, спільноти від загроз порушення їхніх життєво важливих інтересів, прав, свобод (Д. В. Зеркалов) [6, с. 4];

– складник економічної безпеки підприємства й наголошують на тому, що соціальна безпека підприємства полягає в забезпеченні працівникам належного рівня доходів, а також прийнятних умов праці та відпочинку (Б. Ф. Купчак і С. С. Омельчук) [7, с. 344];

– стан взаємозв'язку людських, корпоративних ресурсів та підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне використання персоналу для стабільного його функціонування й динамічного соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним загрозам (О. І. Іляш) [8, с. 58].

Отже, поняття соціальної безпеки в певних трактуваннях розглядають як складову частину економічної безпеки або ж як стан захищеності особистості, що не повною мірою охоплює

специфіку діяльності лісових господарств. На нашу думку, соціальна безпека лісового господарства ґрунтується на принципах соціальної відповідальності бізнесу, а саме:

- дотриманні чинного законодавства та нормативно-правових актів, правил рубок, відтворення й оздоровлення лісів;
- участі в соціальних проектах (забезпечення безкоштовним паливним матеріалом малозабезпечених прошарків населення тощо);
- співпраці з громадськістю задля запобігання забрудненню берегів водойм, місць відпочинку на лісових галявинах, обережного поводження з вогнем на відкритій місцевості для уникнення пожеж зі знищенням лісів, правильної поведінки рибалок на водоймах, залучення громад до процесів відтворення лісів, надання в користування мисливських угідь тощо;
- створенні додаткових робочих місць на період вирубок чи відтворення лісових масивів; забезпеченні робочими місцями сільського населення, гарантованого соціального захисту своїм працівникам та членам їхніх сімей, допомагають розв'язувати низку інших соціальних проблем.

Отже, ми вважаємо, що в основу формування змісту поняття «соціальна безпека лісового господарства» потрібно покласти соціальні стандарти, які відображають фундаментальні цінності невиснажливого й відтворювального лісокористування. Відтак соціальна безпека лісового господарства – це складова частина безпеки підприємства, що полягає в забезпеченні принципів соціальної відповідальності бізнесу, за яких гарантується найбільш ефективно використання ресурсів і дотримання соціальних стандартів.

Під економічною безпекою науковці розуміють:

- стан захищеності національних інтересів та готовність і здатність інститутів влади створювати механізми реалізації й захисту національних інтересів розвитку вітчизняної економіки, підтримки соціально-політичної стабільності суспільства (В. К. Сенчагов) [9, с. 318];
- здатність підприємства ефективно та стабільно виконувати свою господарську діяльність, використовуючи сукупність взаємопов'язаних діагностичних і контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання ресурсів підприємства й нівелювати вплив негативних факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ (А. О. Єпіфанов) [10, с. 25];
- ступінь захищеності діяльності підприємства від негативного впливу зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути виниклі загрози або пристосуватися до наявних умов, що негативно впливають на його діяльність (Л. І. Шваб) [11, с. 538].

На нашу думку, економічна безпека підприємств лісової галузі значною мірою залежить від ефективності внутрішньогосподарського управління, що має забезпечувати розробку й реалізацію заходів, спрямованих на сталий розвиток лісового господарства, адже основним джерелом грошових надходжень є реалізація заготовленої деревини. Активізація лісовими господарствами експортної діяльності та бажання досягти високих економічних показників у короткостроковому періоді призводить до того, що кількість стиглих лісових масивів стрімко скорочується; при цьому може настати період, за якого вони взагалі будуть відсутні. Ураховуючи це, варто виділити основні ознаки економічної безпеки лісових господарств:

- наявність ефективного менеджменту та організаційної структури управління підприємством;
- здатність ефективно використовувати всі види ресурсів і досягати поставленої мети з урахуванням природоресурсних обмежень;
- наявність програми розширеного відтворення лісових ресурсів, створення нових лісових насаджень в обсягах, що перевищують їх вирубування;
- здатність швидко реагувати та запобігати можливим загрозам задля мінімізації негативного впливу;
- високий рівень екологічності роботи підприємства, мінімізація руйнівного впливу результатів діяльності на стан навколишнього середовища.

Отже, економічна безпека лісового господарства – це стан захищеності підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз, за якого наявні необхідні ресурси й інші можливості для його життєдіяльності та підтримання цієї функції в довгостроковому періоді з упровадженням програм розширеного відтворення.

Сутність поняття «екологічна» безпека також не має одного значення, науковці розуміють її як:

– стан захищеності людини й природи від впливу несприятливих екологічних факторів, яка має відповідати низці вимог: санітарно-гігієнічним, естетичним і матеріальним потребам людини; збереженню природно-ресурсного й екологічного потенціалів природних екосистем; підтриманню здатності біосфери в цілому до саморегуляції. Виконання цих вимог ускладнено способом життя та особливостями умов середовища (В. А. Кузміна) [12];

– складову частину національної безпеки, а саме процес управління системою національної безпеки, за якого державними й недержавними інституціями забезпечується екологічна рівновага та гарантується захист середовища проживання населення країни й біосфери в цілому, атмосфери, гідросфери, літосфери й космосфери, видового складу тваринного та рослинного світу, природних ресурсів, збереження здоров'я й життєдіяльності людей і виключаються віддалені наслідки цього впливу для теперішнього та майбутніх поколінь (В. А. Ліпкан) [13];

– стан захищеності його економічних інтересів від реальних і потенційних екологічних загроз, що створюються в результаті виробничої діяльності та мінімізацію негативного впливу підприємства на навколишнє природне середовище, не нанесення прямих або опосередкованих збитків державі, споживачам, населенню й персоналу (А. О. Черчик) [14].

Найчастіше екологічну безпеку прийнято розглядати як систему дій, спрямовану на захист суспільства від загроз, спричинених стихійними лихами й техногенними катастрофами. Цей підхід є достатньо спрощеним і не показує особливості захисту природи й взаємозв'язок екологічного стану навколишнього середовища зі станом захищеності лісогосподарських підприємств.

Як зазначалося, особливістю лісового господарства є те, що його діяльність повністю ґрунтується на природних ресурсах лісу. Відтак екологічна безпека лісових господарств перебуває під впливом великої кількості факторів зовнішнього середовища, які здебільшого і є причиною екологічних проблем. Варто виокремити три групи факторів впливу: абіотичні (кліматичні, геологічні, едафічні, гідрологічні), біотичні (хвороби та шкідники), антропогенні (техногенні, лісогосподарські, урбаністичні). Екологічно не обґрунтоване освоєння лісових територій призводить до руйнування первинного природного покриву, перешкоджає розселенню тварин і рослин, що, урешті, негативно впливає на екологічну безпеку всієї території, спричиняючи екологічні катастрофи (паводки, зсуви тощо).

Отже, екологічна безпека лісових господарств має ґрунтуватися на:

- врахуванні загальноприродних функцій лісових територій підприємства – ландшафті, захисті природних екосистем (збільшенні лісистості території та наближенні її до науково обґрунтованого рівня);
- нарощуванні ресурсного й екологічного потенціалів лісів;
- збереженні біологічного різноманіття лісових екосистем;
- підвищенні стійкості лісових екосистем до негативних природних впливів і техногенного навантаження;
- запровадженні ефективного механізму платного лісокористування, який має ґрунтуватися на відповідних нормативах.

Отже, екологічна безпека лісового господарства – це стан підприємства, за якого його виробнича діяльність не приводить до виникнення екологічних небезпек і спрямована на збереження природних екосистем та нарощення науково обґрунтованого ресурсного потенціалу й економічних показників господарювання.

Науковцями використано значну кількість підходів до трактування терміна «безпека». Зокрема, О. В. Дячишином узагальнено підходи до трактування сутності безпеки підприємства, а саме:

- захисний підхід, основою якого є захищеність підприємства, потенціалу або інтересів від небажаних загроз (внутрішніх чи зовнішніх, активних або пасивних);
- стійкісний підхід, що характеризує здатність підприємства зберігати такі головні властивості, як стійкість і рівновага;
- еволюційний підхід, який полягає у визнанні факторів зміни навколишнього середовища основною рушійною силою розвитку й зміни організації;
- процесний підхід, у межах котрого акцентують увагу на процесах, що зумовлюють зміну рівня безпеки підприємств.
- ресурсний підхід, що передбачає найбільш ефективне використання корпоративних ресурсів;
- конкурентний підхід, у межах якого акцентують увагу на наявності конкурентних переваг;
- гармонізаційний підхід, що передбачає гармонізацію інтересів підприємства з інтересами зовнішнього середовища [5].

А. О. Черчик визначає такі ключові підходи до трактування сутності безпеки, як:

- одна з найважливіших потреб;
- своєрідна характеристика та передумова функціонування й прогресивного розвитку будь-якого об'єкта;
- специфічна властивість динамічних систем;
- комплексний критерій для визначення якості будь-якої системи;
- результат специфічної діяльності;
- стан, коли відсутня небезпека;
- своєрідна функція системи, що характеризує певний ступінь її захищеності;
- особлива форма буття (функціонування);
- відсутність загроз набутим цінностям (цілям розвитку);
- стан захищеності та спроможності протистояти змінам умов функціонування;
- захищеність життєво важливих інтересів об'єкта від зовнішніх і внутрішніх загроз [14].

Л. М. Черчик виокремлює синтетичний підхід до визначення сутності безпеки підприємств природокористувачів та розглядає його як сукупність таких наукових підходів, як системно-структурний, процесний, інституційний, ієрархічний і функціональний. Синтетичний підхід дає змогу:

- розглядати проблеми в комплексі на кожному ієрархічному рівні (мікро-, мезо-, макро-);
- визначити ризики екодеструкцій, здійснити прогнози змін природного середовища під впливом економічної діяльності;
- оцінити можливості економічного розвитку та забезпечення прийнятної якості умов життєдіяльності людей, людського розвитку при природно-ресурсних й екологічних обмеженнях [3].

Уважаємо за доцільне уточнити сутність і підходи до визначення соціоеколого-економічної безпеки лісових господарств.

На нашу думку, соціоеколого-економічні засади управління лісовим господарством передбачають інтеграцію екологічних, соціальних та економічних принципів, а саме:

- упровадження в практику ведення лісового господарства екосистемного підходу й наявність технологічних, організаційно-економічних та інституціонально-регулювальних програм, що забезпечують стале, екологічно збалансоване та соціально відповідальне, багатocільове використання й відтворення лісових ресурсів;
- розроблення та затвердження критеріїв й індикаторів збалансованого розвитку лісового господарства;
- проведення екологічної сертифікації лісів;
- запровадження системи всебічної відповідальності лісокористувачів за стан наданих у користування лісів;
- забезпечення підтримки лісового господарства через поєднання заходів державного регулювання та впровадження ринкових механізмів;
- упровадження економіко-правових механізмів для стимулювання розширеного відтворення лісових ресурсів та збільшення лісистості країни;
- упровадження еколого-економічного планування лісового господарства;
- забезпечення відтворення корінних лісових і природних рослинних угруповань із використанням технологій, що сприяють збереженню біорізноманітності;
- перехід на вибіркові способи рубань;
- проведення модернізації лісового господарства за допомогою переходу на еколого безпечні технології лісозаготівель і транспорту лісу тощо.

З огляду на це, соціоеколого-економічна безпека підприємства – це складна система збалансування інтересів «природа – людина – підприємство», що передбачає стан захищеності підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз, за якого наявні необхідні ресурси й інші можливості для підтримання цієї функції в довгостроковому періоді та виробнича діяльність якого не призводить до виникнення екологічних чи соціальних небезпек, спрямована на збереження природних екосистем і нарощення науково обґрунтованого ресурсного потенціалу упровадженням програм розширеного відтворення та забезпечення принципів соціальної відповідальності бізнесу й дотримання соціальних стандартів.

Висновки. Отже, у статті розглянуто та узагальнено наукові підходи до визначення сутності соціальної, економічної та екологічної безпеки лісових господарств. На основі узагальнення отриманих результатів визначено основні ознаки кожного з понять.

Використання синтетичного підходу дало змогу удосконалити визначення сутності соціоеколого-економічної безпеки та обґрунтувати його ознаки. Отримані результати стануть основою до визначення сутності потенціалу соціоеколого-економічної безпеки лісових господарств.

Джерела та література

1. Сурмін Ю. П. Енциклопедичний словник з державного управління/уклад.: Ю. П. Сурмін, В. Д. Бакуменко, А. М. Михненко та ін.; за ред. Ю. В. Ковбасюка, В. П. Трошинського, Ю. П. Сурміна. Київ: НАДУ, 2010. 820 с.
2. Мельников О. Ф. Основи економічної безпеки: навч. посіб. / О. Ф. Мельников. Київ: КНТ, 2009. 337 с.
3. Черчик Л. М. Концептуальні основи формування системи соціоекологоекономічної безпеки. *Економічний форум*. 2016. № 2. С. 167–174.
4. Коленда Н. В., Черчик Л. М., Гаврилюк О. Ю. Соціоекологоекономічна безпека та її вплив на відтворення населення: монографія. Луцьк: Терен, 2013. 264 с.
5. Дячишин О. В. Особливості соціальної відповідальності. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2015. № 25. С. 215–219.
6. Зеркалов Д. В. Социальная безопасность: монография / Д. В. Зеркалов. Киев: Основа, 2012. – 530 с.
7. Купчак Б. Ф. Економічна безпека підприємництва: суть та умови виникнення.. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. Серія «Економіка». 2010. Вип. 2. С. 334–346.
8. Іляш О. І. Наукові передумови ідентифікації категорії «соціальна безпека регіону». *Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Економічні науки*. Серія «Регіональна економіка». 2010. Вип. 7 (27). Ч. 3. С. 37–62.
9. Сенчагов В. К. О сущности и основах, стратегии экономической безопасности России. *Вопросы экономики*. 1995. № 1. С. 98–104.
10. Спіфанов А. О., Пластун О. Л., Домбровський В. С. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія. Суми: ДВНЗ «УАБСНБУ», 2009. 295 с.
11. Шваб Л. І. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ: Каравела, 2007. 584 с.
12. Кузьміна В. А. Екологічна безпека: навч. посіб. Одеса: Вид-во ТЕС, 2013. 131 с.
13. Ліпкан В. А. Національна безпека та національні інтереси України. Київ: КНТ, 2006. 68 с.
14. Черчик А. Наукові підходи до визначення сутності еколого-економічної безпеки підприємства. *Економіка та управління підприємствами*. 2016. № 2. С. 79–83.
15. Дейнека А. М. Методологія управління лісовим господарством на еколого-економічних засадах: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.06. Львів, 2010. 37 с.

References

1. Surmin Yu., Bakumenko V., Mikhnenko A. (2010). The Encyclopedic Dictionary of Public Administration. K.: NAPA, 820 [in Ukrainian].
2. Mel'nikov O. (2009). Fundamentals of Economic Security: Teach. manual. K.: CST, 337 [in Ukrainian].
3. Cherchik L. M. (2016). Conceptual bases of formation of the system of socioecological and economic safety. *Economic forum*, 2, 167–174 [in Ukrainian].
4. Kolenda N. V., Cherchyk L. M., Gavrilyuk O. Yu. (2013). Socioecological and economic safety and its influence on population reproduction: monograph. Lutsk: Teren, 264 [in Ukrainian].
5. Dyachyshyn O. V. (2015). Features of Social Responsibility Scientific Herald of NLTU of Ukraine, 25, 215–219 [in Ukrainian].
6. Zerkalov D. V. (2012). Social security: monograph. K.: Basis, 530 [in Ukrainian].
7. Kupchak B. F. (2010). Economic security of entrepreneurship: the essence and conditions of occurrence. *Scientific herald Lviv. state Un-th overseas affairs Sir «Economics»*, 2, 334–34 [in Ukrainian].
8. Ilyash O. I. (2010) Scientific preconditions for identification of the category «social security» of the region. *Collection of scientific works of Lutsk National Technical University. Economic Sciences – Sir. «Regional economy»*. 7 (27), Ch. 3, 37–62 [in Ukrainian].
9. Senchagov V. K. (1995). About the Essence and Fundamentals, Strategies of Economic Security of Russia. *Issues of Economic*. 1, 98–104 [in Russian].
10. Epiphonov A. O. Plastun A. L., Dombrovsky V. S. (2009). Financial security of enterprises and banking institutions: a monograph. Sumy: DABNZ «UABSNU», 295 [in Ukrainian].
11. Shvab L. I. (2007). Economics of the enterprise: teaching. manual. K.: Karavela, 584 [in Ukrainian].
12. Kuzmina V. A. (2013). Ecological safety: teaching. Manual. Odessa: View of the TPP, 131
13. Lipkan V. A. (2006). National Security and National Interests of Ukraine. K.: CST, 68 [in Ukrainian].
14. Cherchik A. (2016). Scientific approaches to the definition of the essence of ecological and economic security of the enterprise. *Economy and management of enterprises*, 2, 79–83 [in Ukrainian].
15. Deineka A. M. (2010). Methodology of forest management at ecological and economic basis: author's abstract. *dis Dr. Econ. Sciences: 08.00.06*. Lviv. 37 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 14.06.2018 р.

Стрішенець Олена,
доктор економічних наук, професор,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра аналітичної економіки та природокористування;
м. Луцьк, e-mail: strihenez@gmail.com

Скрипчук Петро,
доктор економічних наук, професор,
Національний університет водного господарства та природокористування,
кафедра менеджменту;
м. Рівне, e-mail: petroskrupchuk@gmail.com

Павлов Костянтин,
кандидат економічних наук, доцент,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра аналітичної економіки та природокористування;
м. Луцьк, e-mail: pavlovkv@icloud.com

Шевчук Ірина,
магістр, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра аналітичної економіки та природокористування;
м. Луцьк, e-mail: irina_shevchuk@i.ua
<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-03-38-44>

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКАХ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто основні складові частини податку на житлову нерухомість, які визначені Податковим кодексом України; проаналізовано сучасні тенденції оподаткування житла, перелік об'єктів, що підлягають оподаткуванню, та основні зміни щодо надання й отримання пільг при справлянні податкової плати; з'ясовано основні недоліки функціонування податку на житлову нерухомість і запропоновано напрями їх усунення; встановлено чинники, що впливають на ефективність податкової системи в цілому та на окремі її компоненти; проведено оцінку, згідно з якою податок на житлову нерухомість в Україні є одним з основних джерел наповнення місцевих бюджетів і розвитку регіонів.

Ключові слова: податок на житло, житлова нерухомість, місцевий податок, оподаткування, нерухоме майно, податок, пільги.

Стришенець Елена,
доктор экономических наук, профессор, Восточноевропейский национальный университет имени
Леси Украинки,
кафедра аналитической экономики и природопользования;
г. Луцк, e-mail: strihenez@gmail.com

Скрипчук Петр,
доктор экономических наук, профессор, Национальный университет водного хозяйства
и природопользования, кафедра менеджмента;
г. Ровно, e-mail: petroskrupchuk@gmail.com

Павлов Константин,
кандидат экономических наук, доцент, Восточноевропейский национальный университет имени
Леси Украинки, кафедра аналитической экономики и природопользования;
г. Луцк, e-mail: pavlovkv@icloud.com

Шевчук Ирина,
магистр, Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки, кафедра
аналитической экономики и природопользования;
г. Луцк, e-mail: irina_shevchuk@i.ua

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ УКРАИНЫ

В статье рассматриваются основные составляющие налога на жилую недвижимость, определенные Налоговым кодексом Украины; анализируются современные тенденции налогообложения жилья, перечень объектов, подлежащих налогообложению, и основные изменения относительно предоставления и получения льгот при взимании налоговой платы, выясняются основные недостатки функционирования налога на жилую недвижимость и предлагаются направления их устранения; устанавливаются факторы, влияющие на эффективность налоговой системы в целом и на отдельные ее составляющие; проводится оценка, согласно которой налог на жилую недвижимость в Украине является одним из основных источников наполнения местных бюджетов и развития регионов.

Ключевые слова: налог на жилье, жилая недвижимость, местный налог, налогообложение, недвижимое имущество, налог, льготы.

Strishnets Olena,
Doctor of Economics, Professor,
Lesya Ukrainka Eastern European National University
Department of Analytical Economics and Nature Management;
Lutsk, e-mail: strihenez@gmail.com

Skrypchuk Petro,
Doctor of Economics, Professor, National University of Water and Environmental Engineering,
Department of Management;
Rivne, e-mail: petroskrypchuk@gmail.com

Pavlov Konstyantyn,
PhD in Economics, Associate Professor,
Lesya Ukrainka Eastern European National University,
Department of Analytical Economics and Nature Management;
Lutsk, e-mail: pavlovkv@icloud.com

Shevchuk Iryna,
Master's degree, Lesya Ukrainka Eastern European National University,
Department of Analytical Economics and Nature Management;
Lutsk, e-mail: irina_shevchuk@i.ua

TAX REGULATION OF COMPETITION IN THE REGIONAL MARKETS OF RESIDENTIAL REAL ESTATE IN UKRAINE

The article deals with the main components of the tax on residential property, which are defined by the Tax Code of Ukraine, analyzed the current trends of taxation of housing, a list of objects subject to taxation and the main changes in granting and receiving privileges when making a tax, the main disadvantages of the functioning of the tax on residential real estate and directions of their elimination were proposed, factors influencing the efficiency of the tax system as a whole and on its separate components were determined, an assessment was made according to which tax on residential real estate in Ukraine is one of the main sources of local budgets and regional development.

Particular attention is paid to the current transformational processes in the tax system of the country when writing an article. It is researched that at present Ukraine is one of the few countries in the world in which the real estate taxation system is in the early stages of development. In the direction of reforming the tax system, most measures focus on decentralizing budget revenues, as they will be able to provide local authorities with sufficient financial resources to achieve their goals. In the context of the implementation of regional fiscal policy, it has been substantiated that tax revenues account for a significant share in filling local budgets of Ukraine. However, given the volatile economic situation in the country, problems associated with the insufficient financial base of local budgets and their significant dependence on transfers from the state budget are becoming even more urgent. At this stage of reforming the tax system one of the most important areas is the formation of a new and effective mechanism for taxation of residential property. It should provide for the realization and adjustment of the fiscal potential of the housing tax.

Key words: housing tax, residential property, local tax, taxation, real estate, tax, privileges.

Постановка проблеми. Сьогодні Україна перебуває на етапі трансформаційних процесів, які не обійшли стороною й сферу оподаткування. На сьогодні Україна є однією з небагатьох країн у світі, у котрих система оподаткування нерухомості – на початкових стадіях розвитку. У напрямі реформування податкової системи більшість заходів зосереджено на децентралізації бюджетних надходжень, оскільки саме вони зможуть забезпечувати місцеві органи влади достатньою силою для реалізації поставлених цілей, а також відповідною кількістю фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні проблему оподаткування житлової нерухомості в контексті складу та структури податкової системи розкрито в багатьох працях учених-економістів, зокрема таких, як В. Вишневський, В. Загорський, О. Кириленко, І. Луніна, В. Піхоцький, О. Піхоцька, А. Соколовська, Н. Фролова, В. Чекіна, Л. Чубук.

Постановка завдання. Мета статті – дослідження податкового регулювання конкуренції на регіональних ринках житлової нерухомості України.

Виклад основного матеріалу. У контексті реалізації регіональної фіскальної політики податкові надходження займають вагомий частку в наповненні місцевих бюджетів України. Проте, зважаючи на нестабільну економічну ситуацію в країні, набувають ще більшої актуальності проблеми, пов'язані з недостатньою фінансовою базою місцевих бюджетів та їх значною залежністю від трансфертів із державного бюджету.

Варто взяти до уваги те, що прийняття Податкового кодексу України [4] частково розв'язує зазначені вище проблеми. Зокрема, це пов'язано з віднесенням єдиного податку до місцевих податків і зборів, а також упровадженням податку на нерухомість, відмінну від земельної ділянки. На цьому етапі реформування податкової системи одним із найвагоміших напрямів є формування нового та ефективного механізму оподаткування майна житлової нерухомості. Він повинен передбачати реалізацію й регулювання фіскального потенціалу податку на житло [2].

Оподаткування нерухомості може стати дієвим інструментом розвитку ринку житла завдяки вдосконаленню процесу фінансування будівництва за рахунок збільшення доходів місцевих бюджетів і перетворення їх в інвестиційні ресурси.

Важливим для економічного розвитку територій, адаптації вітчизняного законодавства до стандартів ЄС стало введення податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Саме цей податок має стати додатковим джерелом надходжень місцевих бюджетів. Треба зазначити, що податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, намагалися запровадити ще наприкінці минулого століття, проте виникли деякі обставини, які завадили це зробити [5; 8].

На сьогодні податок на житлову нерухомість є важливим інструментом для вирішення питань щодо наповнення місцевих бюджетів, а отже, відповідно, і розвитку регіонів. Механізм оподаткування житлової нерухомості зараз перебуває на етапі реформування, тому доцільно буде розглянути основні тенденції сучасних трансформацій [7].

У межах податкової реформи оновленим Податковим кодексом України запропоновано надати місцевим органам влади право вирішувати питання щодо встановлення податку на нерухоме майно. Оскільки цей податок є місцевим, то цілком виправдано, що він устанавлюється за рішенням сільської, селищної або міської ради. Так, згідно з підпунктом 266.5.1 пункту 266.5 статті 266 Податкового кодексу [4], запропоновано граничну ставку податку, що встановлюється місцевими органами влади.

При цьому сплата такого податку передбачає:

- 1) наявність витрат на утримання такого об'єкта житлової нерухомості (інших доходів для виконання обов'язку щодо сплати податку на нерухоме майно);
- 2) реалізацію частки майна, аби розрахуватися зі сплатою податку за утримання об'єкта житлової нерухомості (що виключається за наявності цілісного майнового комплексу як об'єкта житлової нерухомості).

Отже, податок на об'єкти житлової нерухомості в податковій системі України виступає місцевим, прямим, особистим податком, який справляється з власників об'єктів житлової нерухомості та зараховується до бюджету територіальної громади [5].

В Україні законодавством затверджено перелік об'єктів нерухомості, на які встановлено сплату податку, до якого належать:

- 1) житловий будинок (будівля капітального типу, зведена з обов'язковим дотриманням установлених законодавством та нормативно-правовими актами вимог і призначена для постійного в ній проживання. Житлові будинки поділяються на два типи – це житлові будинки садибного типу й

житлові будинки квартирної типу (можуть бути різної поверховості). Житловим будинком садибного типу вважається такий, який розміщений на окремії земельній ділянці та складається з декількох житлових і нежитлових приміщень [2; 3];

2) прибудова до житлового будинку – одна з його частин, що розміщена поза контуром його капітальних зовнішніх стін та з'єднана з основною частиною будинку однією чи декількома спільними капітальними стінами;

3) квартира – ізольоване помешкання в житловому будинку, яке призначене та є придатним для постійного проживання в ньому;

4) котедж – одно- чи півтораповерховий будинок із невеликою житловою площею та присадибною ділянкою для постійного чи тимчасового проживання;

5) кімнати в комунальних, багатосімейних квартирах – ізольовані помешкання в квартирі, у якій мешкають декілька квартиронаймачів [3];

б) садовий будинок – будинок, призначений для сезонного проживання, він не відповідає нормативам, установленим для житлових будинків у плані нормування площі забудови, інженерного обладнання та зовнішніх конструкцій;

7) дачний будинок – житловий будинок, призначений для відпочинку за містом протягом року [2].

Зазнала доповнення норма, що встановлює перелік об'єктів, які не є об'єктами оподаткування. Так, до пункту 266.2 статті 266 внесено зміни, у яких зазначено, що об'єктом оподаткування не вважатиметься житлова нерухомість, яка є непридатною для проживання, зокрема у зв'язку з аварійним станом та, за рішенням місцевої ради чи ради об'єднаної територіальної громади, має такий статус [2].

Новий податок на нерухоме майно в Україні платитимуть власники житлової нерухомості, незалежно від того, належить їм повністю весь об'єкт чи лише його частина, є вони резидентами чи нерезидентами, фізичними чи юридичними особами.

У випадку часткової власності, кожен співвласник повинен платити окремо за свою частину майна. Якщо квартира або будинок перебуває в спільній сумісній власності, тобто в документах не визначені частини, то співвласники повинні визначити, за спільною згодою або за рішенням суду, хто з них сплачуватиме податок [4].

Звільняються від сплати податку на нерухомість багатодітні або прийомні сім'ї, у яких виховується п'ять і більше дітей, діти-сироти, діти-інваліди, які виховуються самотніми матерями (не більше одного об'єкта на дитину), громадські організації інвалідів, релігійні організації, дитячі будинки сімейного типу [2; 4].

Також місцеві ради й ради об'єднаних територіальних громад, які створені відповідно до законодавства України та перспективного плану формування територій громад, можуть самостійно визначати пільги щодо податку, що справляється згідно із законодавством України на відповідній території [4 ;5].

Водночас підпунктом 266.4.3 встановлено, що пільги при сплаті податку, зазначені в підпунктах 266.4.1 і 266.4.2, для фізичних осіб не застосовуються до об'єкта або декількох об'єктів оподаткування, що використовуються їхніми власниками з метою отримання доходів (здаються в оренду, лізинг, позичку чи використовуються в підприємницькій діяльності) та об'єкта чи декількох об'єктів оподаткування, якщо площа таких перевищує п'ятикратний розмір площі, котра не оподатковується згідно з нормами, установленими законодавством [4].

Особливе значення має база оподаткування житлових об'єктів, а також їх часток, які перебувають у власності фізичної особи. У 2018 р. вона зменшується [4; 6]:

а) для квартир (однієї чи більше) – на 60 м²;

б) для житлових будинків (одного чи більше) – на 120 м²;

в) для декількох житлових об'єктів різних типів, а також їх часток (якщо вони одночасно перебувають у власності платника податку) – на 180 м².

Слід зазначити, що практично залишилася без змін система розрахунку площі, яка оподатковуватиметься, для осіб, у власності яких перебуває декілька об'єктів. Отже, обчислення податку проводитиметься, зважаючи на суму загальної площі (з урахуванням пільги) цих об'єктів та ставку оподаткування. Не підлягають оподаткуванню житлові об'єкти, що перебувають у власності багатодітних і прийомних сімей, дитбудинків сімейного типу, сімей піклувальників та опікунів дітей, позбавлених батьківського піклування, і дітей-сиріт (лише якщо у володінні перебуває один об'єкт) [4; 5].

За відомою у світі традицією, ставки оподаткування на житлову нерухомість визначені як фіксовані або змінні, зважаючи на передбачені витрати з бюджету та розмір бази оподаткування. Багато хто з науковців переконаний, що на структуру ставок податку впливають такі фактори [1]:

- наявність фіскального дефіциту;
- політична та економічна культура;
- особливості національної законодавчої бази та господарської практики.

Так, підпунктом 266.5.1 Податкового кодексу України [4] визначено, що ставки податку для житлових та нежитлових об'єктів нерухомості, що перебувають у власності фізичних і юридичних осіб, визначається за рішенням місцевої ради чи ради об'єднаних територіальних громад, залежно від місця розміщення й типу таких об'єктів нерухомого майна.

У 2018 р. ставка податку на нерухомість зменшилася й становить 1,5 % мінімальної зарплати за 1 м². Отже, урахувавши залежність мінімальної заробітної плати та ставки податку, саме підвищення першої спричинить зростання податкових нарахувань у 2019 р. [6].

Отже, в Україні ставки для сплати податку відрізняються, залежно від регіону, із врахуванням того, що ставка податку має бути меншою за 1,5 % від розміру мінімальної заробітної плати за 1 м².

Задля здійснення перевірки даних про розмір ставки й суми податку, а також загальної площі об'єкта оподаткування, власники майна мають можливість звернутися до контролюючих органів щодо усунення розбіжностей.

Ще однією, не менш важливою новацією стало те, що для квартир розміром більше ніж 300 м² і для будинків понад 500 м² нарахована сума податку буде збільшена на додаткових 25 тис. грн за кожен об'єкт [4; 9].

Податок на нерухомість фізичних осіб обчислюється Державною фіскальною службою України на підставі Державного реєстру речових прав на нерухоме майно, тоді як податок на нерухомість юридичних осіб – юридичними особами самостійно, зважаючи на житлову площу об'єкта оподаткування згідно з документами про право власності на цей об'єкт [1]. Результати надсилаються до відповідних контролюючих органів до 25 грудня поточного року.

У 2018 р. контролюючі органи зобов'язані до 1 липня вручити платникам податків відповідні повідомлення за місцем реєстрації, а для нерезидентів – за місцем розміщення об'єкта, що оподатковується [4].

Платіжки отримують власники такого майна, відомості про яке, вже містились у реєстрі прав власності на нерухоме майно, а також є в Державному реєстрі речових прав на нерухомість (інформація вноситься, починаючи з 2013 року).

Ще однією проблемою на шляху до прозорих та ефективних податків є те, що реєстр платників податку заповнений лише наполовину, хоча дані в ньому оновлюються й доповнюються щокварталу. Окрім того, наскільки відомо, досі не доведено до кінця положення щодо узаконення самобудів, а отже, податок торкнеться ще не всіх [7].

Фізичні особи можуть сплачувати податок за місцем проживання через каси місцевих рад за квитанцією. Юридичні особи повинні подати декларацію, слід урахувати, що форма її подання буде дещо змінена. Щоб правильно подати декларацію, у 2018 р. потрібно звернути увагу на таке [6]:

- 1) понижуючий коефіцієнт 0,75, який застосовувався під час розрахунків ставки податку, у 2018 р. не використовуватиметься;
- 2) податкова декларація обов'язково повинна включати всі реквізити, згідно з пунктами 48.3, 48.4 ПКУ [4];
- 3) «Звітна» й «Звітна нова» декларації повинні включати інформацію про всі житлові та нежитлові об'єкти нерухомості (лише для новозбудованих об'єктів нерухомості);
- 4) «уточнювальна» декларація на випадок, якщо в платника податку одночасно перебувають у власності об'єкти житлової й нежитлової нерухомості, складається окремо для об'єктів житлової та окремо для об'єктів, нежитлової нерухомості.

Податок за звітний рік оплачується [4]:

- 1) фізичними особами протягом 60 днів, починаючи від дня отримання податкового повідомлення-рішення;
- 2) юридичними особами авансовими внесками щокварталу до 30 числа місяця, наступного у звітному кварталі.

Як відомо, податок на житло повинен сплачуватися щороку за минулий рік. Отже, у 2018 р. платникам доведеться заплатити податок за 2017 р. за місцем розміщення майна, яке оподатковується. Що стосується новозбудованого об'єкта нерухомості, то податок повинен бути сплачений від початку місяця, у якому платник набув права власності на такий об'єкт [4; 6].

Варто згадати про штрафні санкції, які застосовуються у випадку несвоечасної сплати податку на житлову нерухомість. У разі, якщо платник податків не сплачує визначену суму грошового нарахування протягом установлених Податковим кодексом України термінів, він притягується до відповідальності у вигляді штрафу, розмір якого залежить від терміну затримки сплати [4; 5; 9]:

- у розмірі 10 % суми податкового боргу при затримці до 30 днів, починаючи з останнього дня строку сплати суми податкового нарахування;
- у розмірі 20 % суми податкового боргу при затримці понад 30 днів, починаючи з останнього дня строку сплати суми податкового нарахування.

Після закінчення термінів, установлених Податковим кодексом України, погашення податкового нарахування на суму податкового боргу нараховується пеня [6].

Пеня нараховується на суму податкового боргу в розмірі 120 % річних облікової ставки Національного банку України, яка діє на день виникнення податкового боргу чи на день його повного або часткового погашення, з огляду на величину ставки протягом усіх днів затримки його погашення [4; 5].

Важлива зміна 2018 р. в частині сплати податку на житлову нерухомість стосується скасування відповідальності платника податків за несплату податку, якщо податковий орган не відправляв повідомлення [6].

Висновки. Незважаючи на запровадження реформ у сфері оподаткування житлової нерухомості, існує низка негативних особливостей податків на житло, зокрема те, що вони досить непопулярні серед населення, а їх запровадження завжди наштовхується на жорсткий опір [2]. Також до недоліків системи оподаткування нерухомого майна можна віднести таке:

1) оподатковується майно, придбане за доходи (теперішнього чи колишнього власника), які вже було оподатковано. Зважаючи на вторинність податків на нерухомість, їх потрібно застосовувати максимально обдуманно й обережно [5];

2) податки на власність є набагато складнішими в адмініструванні, ніж решта прямих і непрямих податків, через відсутність простих методик оцінювання вартості нерухомого майна, а також досвіду, кваліфікованих кадрів та відповідної бази даних [9];

3) недостатньо вагомі санкції за несплату податку;

4) об'єктом податків на нерухомість є не доходи платників, а безпосередньо нерухомість. Тому ці податки сплачуються незалежно від того, чи дає власність якийсь прибуток, чи ні.

Чимало експертів сходяться на тому, що вже за декілька років податок на житло, нерухомість будуть зобов'язані платити всі. Так би мовити, це й буде впровадженням європейської системи оподаткування, проте там основним фактором, що впливає на розмір податку, усе-таки є вартість самого майна, через що такий податок є значно дешевшим. Якими б не були українські реалії, зважаючи на те, що щороку під оподаткування підлягає все більше об'єктів нерухомості, важливою зміною стало те, що за останній рік у місцеві бюджети надійшло близько мільярда гривень цього податку, що в 15 разів перевищує позаторішню суму.

Джерела та література

1. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. *Світовий досвід оподаткування (досвід розвитку та модернізації податкових служб країн світу)*. URL: <http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/arkhiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/bulgaria/>
2. Павлов К. В. Регулювання інвестиційно-житлових відносин в Україні: монографія. Рівне: НУВГП, 2013. 250 с.
3. Павлов К. В. Функціональна структура ринку житлової нерухомості: регіональний вимір. *Приазовський економічний вісник*. 2017. № 5 (05). URL: <http://pev.kpu.zp.ua/vypusk-5-05>.
4. Податковий Кодекс України: Затверджений Верховною радою України № 2755-VI від 02 груд. 2010 р./ Верховна рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Податкова система: навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. / [Лютій І. О., Демиденко Л. М., Романюк М. В. та ін.] / за ред. І. О. Лютого. Київ: Центр учб. літ., 2009. – С. 188.
6. Про особливості справляння податку на нерухомість у 2018 р. URL: <http://www.interbuh.com.ua/ua/>

7. Стрішенець О. М., Павлов К. В. Теоретичні аспекти конкуренції на регіональних ринках житлової нерухомості. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки: журнал / уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. Луцьк: Вежа-Друк, 2017. №3 (11). С. 7–12.*
8. Стрішенець О. М., Павлов К. В. Формування ринку житлової нерухомості в Україні: цикли та етапи. *Актуальні проблеми управління соціально-економічними системами: матеріали міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 07 груд. 2017 р. Ч. 1 Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2017. С. 210–214.*
9. Шкура І. С. Оцінка механізму оподаткування нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки. *Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. Економічні науки. 2014. № 1. С. 145–152.*

References

1. Ofitsiyni sait Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy / Svitovyi dosvid opodatkovannia (dosvid rozvytku ta modernizatsii podatkovykh sluzhb krain svitu) [Official site of the State fiscal service of Ukraine / World tax experience (experience of development and modernization of tax services of the countries of the world)]. sfs.gov.ua. Retrieved from <http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/arkhiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/bulgaria/> [in Ukrainian].
2. Pavlov K. V. (2017). *Rehulyuvannya investytsiyno-zhytlovykh vidnosyn v Ukrayini* [Regulation of investment and housing relations in Ukraine]. Rivne: NUWM [in Ukrainian].
3. Pavlov K. V. (2017). *Funktsionalna struktura rynku zhytlovoi nerukhomosti: rehionalnyi vymir* [Functional structure of the residential real estate market: regional dimension]. *Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk – Priazovsky economic messenger*. Retrieved from <http://pev.kpu.zp.ua/vypusk-5-05> [in Ukrainian].
4. *Podatkovyi Kodeks Ukrainy: Zatverdzhenyi Verkhovnoiu radoiu Ukrainy № 2755-VI vid 02 hrud. 2010 r.* [Tax Code of Ukraine: Approved by the Verkhovna Rada of Ukraine № 2755-VI from December 2, 2010]. (2018, 12 April). Verkhovna rada Ukrainy – Verkhovna Rada of Ukraine. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua> [in Ukrainian].
5. Liutyi I. O., Demydenko L. M., & Romaniuk M. V. (2009). *Podatkova systema* [The tax system]. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury [in Ukrainian].
6. *Pro osoblyvosti spravliannia podatku na nerukhomist u 2018 rotsi* [About the features of real estate tax collection in 2018]. (n.d.). interbuh.com.ua. Retrieved from <http://www.interbuh.com.ua/ua/> [in Ukrainian].
7. Strizenets O. M., Eliseyeva L. V., Lischuk V. I. (2014). *Ekonomichna teoriya* [Economic theory]. Lutsk: ENUA [in Ukrainian].
8. Strizenets O. M., Pavlov K. V. (2016) *Osoblyvosti konkurentnykh vidnosyn na rehional'nykh rynkakh nerukhomosti* [Features of competitive relations in the regional real estate markets]. *Naukovyy visnyk uzhhorods'koho universytetu. Seriya «Ekonomika». Zbirnyk naukovykh prats' 1 (47), 35–38* [in Ukrainian].
9. Shkura I. S. (2014). *Otsinka mekhanizmu opodatkovannia nerukhomoho maina, vidminnoho vid zemelnoi dilianky* [Estimation of the mechanism of taxation of real estate, different from the land plot]. *Visnyk Dnipropetrovskoi derzhavnoi finansovoi akademii. Ekonomichni nauky – Bulletin of the Dnipropetrovsk State Academy of Finance. Economic sciences, 1, 145–152* [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 11.06.2018

РОЗДІЛ III

Економіка та управління підприємствами

УДК 005.511(477)(083.92)

Лігоненко Лариса,
професор кафедри менеджменту,
Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана;
м. Київ; e-mail: larisa.ligonenko@gmail.com
<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-03-45-51>

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ

Мета й завдання статті полягають у висвітленні результатів проведеного анкетного дослідження «Стан та проблеми бізнес-планування в Україні» й визначенні на цій основі ключових проблем, пріоритетних способів та засобів їх розв'язання, необхідних науково-методичних розробок і педагогічних удосконалень.

Анкетне опитування проводилося розсиланням через соціальні мережі (Facebook) пропозиції взяти участь в анкетуванні з гіперпосиланням на Google Docs Form. Структурно розроблена анкета складалася з 4-х частин: 1) уявлення респондентів щодо цілей, призначення та доцільності складання бізнес-планів у сучасних умовах господарювання; 2) самооцінка знань, навичок і компетенцій у сфері бізнес-планування, ідентифікація методичного та програмного забезпечення, яке використовується респондентами в процесі бізнес-планування й визначення головних труднощів, із якими вони зіткнулися; 3) оцінка поточного стану й умов розвитку консалтингового бізнесу у сфері бізнес-планування; 4) узагальнювальна оцінка респондентами стану розвитку бізнес-планування; визначення найбільш гострих проблем і перспектив щодо його розвитку.

Викладені отримані результати дослідження за визначеними структурними частинами та основними питаннями анкетного опитування. За результатами анкетування розроблено низку конкретних пропозицій, які стосуються напрямів подальшої роботи щодо покращення підготовки розробників і підвищення якості підготовки бізнес-планів, удосконалення науково-методичного забезпечення викладання дисципліни «Бізнес-планування» у ВНЗ України.

Ключові слова: бізнес-планування; стан розвитку бізнес-планування, стандарти бізнес-планування, консалтинг у сфері бізнес-планування, проблеми бізнес-планування

Лігоненко Лариса,
професор, кафедра менеджмента,
Киевский национальный экономический университет имени В. Гетьмана,
г. Киев; e-mail: larisa.ligonenko@gmail.com

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Цель статьи – освещение результатов проведенного анкетного исследования «Состояние и проблемы бизнес-планирования в Украине» и определение на этой основе ключевых проблем, приоритетных путей и средств их решения, необходимых научно-методических разработок, направлений улучшения преподавания данной дисциплины, а также перспектив консалтинга в этой сфере. Анкетный опрос проводился путем рассылки через социальные сети (Facebook) предложения принять участие в анкетировании со ссылкой на Google Docs Form. По результатам анкетирования разработан ряд конкретных предложений, касающихся направлений дальнейшей работы по улучшению подготовки разработчиков и повышения качества подготовки бизнес-планов, совершенствования научно-методического обеспечения преподавания дисциплины «Бизнес-планирование» в вузах Украины.

Ключевые слова: бизнес-планирование; состояние развития бизнес-планирования, стандарты бизнес-планирования, консалтинг в сфере бизнес-планирования, проблемы бизнес-планирования.

Larysa Ligonenko,
Professor of Management Department,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
Kiev; e-mail: larisa.ligonenko@gmail.com

THE CURRENT STATE AND PROBLEMS OF BUSINESS PLANNING IN UKRAINE

The purpose and objectives of the article is introduction to the results of the questionnaire survey: «The state and problems of business planning in Ukraine» and therefrom determination of key problems, ways and means for their solution, priority scientific and methodological developments, ways to improve the teaching of the «Business Planning» discipline, and the client's perception of this consulting service. The questionnaire was conducted by sending out via social networks (Facebook) proposals to participate in the survey with a link to the Google Docs Form. Structurally developed questionnaire was consisted of 4 parts: 1) representation of respondents about the purposes, aim and practicability of business; 2) self-evaluation of knowledge, skills and competencies, identification of methodical and scheme of business planning and identification of the main difficulties they faced; 3) assessment of the current position and conditions of the development of consulting business in the sphere of business planning; 4) summary measure about assessment of the state of development of business planning; determination of the most acute problems and prospects for its development. Based on the results of the questionnaire, a number of specific proposals have been developed concerning directions for further work to improve the training of developers and improving the quality of preparation of business plans, allaboration of scientific and methodological approach for teaching the discipline «Business Planning» in Ukrainian universities.

Following proposals received respondents' support: the development of the National Standard for Business Planning, and the preparation of a new in-depth and updated version of the Methodological Recommendations for Preparation, Review, Selection and Implementation of Business Plans.

A number of specific proposals have been developed on the basis of the results of the questionnaire; it aimed at improving the teaching and methodological support of «Business Planning» discipline at Ukrainian higher education institutions.

Key words: business planning; the state of business planning development, business planning standards, business planning consulting, business planning problems.

Постановка проблеми. Загально визнаним дієвим інструментом планування початку нового бізнесу чи проекту, залучення кредитних чи інвестиційних коштів є бізнес-планування. Хоча цей інструмент набув усесвітнього визнання ще в кінці минулого сторіччя, нині підготовка бізнес-планів є поширеною вимогою та усталеною практикою.

Підготовка бізнес-планів для реалізації різноманітних бізнес-проектів у сучасних умовах господарювання визнається необхідною передумовою інноваційного розвитку підприємств й організацій, запорукою їх конкурентоспроможності та життєздатності. Формування в сучасних фахівців теоретичних знань і практичних навичок проведення всього комплексу цієї роботи (від генерування бізнес-ідеї до розробки, презентації та участі в експертизі цього документа (або, як мінімум, розуміння принципів і методики її проведення) підтверджується запитом практики.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Проблематики бізнес-планування в Україні стосується велика кількість начальної та науково-популярної літератури, яка стала «українською класикою» (виходячи з кількості посилань на неї [1, 2]), за часи незалежності неодноразово приймалися нормативні акти, у яких викладено рекомендації щодо змісту та структури бізнес-планів різних видів [3, 4]. Існує багато інтернет-ресурсів, на яких є можливість познайомитися не лише з теорією, а й із численними зразками бізнес-планів різних видів бізнесів і проектів, наприклад business.in.ua [5], business-plan.at.ua [6]. Позитивною рисою слід уважати, що українські підприємці можуть використовувати не тільки російськомовні, а й англійськомовні ресурси (наприклад www.bplans.com [7]). Логіка побудови та зміст інформації, яка розміщена на них, практично не відрізняється від українськомовних аналогів.

Наукові статті з цієї проблематики за останні п'ять років не є численними й переважно висвітлюють (під іншим ракурсом або поглиблено) базові положення цієї управлінської технології. Кращими з них, на нашу думку, є [8, 9]. Водночас певні твердження та пропозиції молодих науковців є дискусійними, редакційно чи змістовно некоректними.

Отже, на перший погляд, усе необхідне для практичного використання технології бізнес-планування наявне. Але чи справді це так? Наскільки адекватною реальному стану справ є оцінка науковців та викладачів?

Незважаючи на поширення, до останнього часу не було проведено досліджень, які стосувалися сприйняття бізнес-планування українським бізнес-середовищем. Проведення такого дослідження дало б змогу зрозуміти масштаби поширення та практичного використання цієї технології (інструментарію), стан розуміння підприємницьким товариством сутності, переваг, сфери використання, методики підготовки, презентації, експертизи тощо, а також виявити слабкі й проблемні місця, які потребують наукового осмислення. Розуміння наявних проблем і перепон для ефективного використання технології бізнес-планування сприятиме кращому викладанню дисципліни «Бізнес-планування» (що вже стала традиційною дисципліною циклу підприємницько орієнтованої підготовки в школах, коледжах і ВНЗ України), а також дасть змогу підвищити якість консалтингових послуг із розробки бізнес-планів.

Мета й завдання статті полягають у висвітленні результатів проведеного анкетного дослідження «Стан та проблеми бізнес-планування в Україні» й визначення на цій основі ключових проблем, способів і засобів їх розв'язання, пріоритетних науково-методичних розробок, шляхів покращення викладання дисципліни «Бізнес-планування» та клієнтського сприйняття цієї консалтингової послуги.

Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження. Анкетне опитування проводили за допомогою розсилання через соціальні мережі (Facebook) пропозиції взяти участь в анкетуванні з гіперпосиланням на Google Docs Form. За результатами проведеної роботи отримано понад 700 заповнених анкет.

Представимо наших респондентів:

- середній вік опитаних – 35 років; 66,7 % респондентів – до 25 років, 13,9 % до 25–30 років, 11 % – до 40 років;
- рівень освіти респондентів характеризується такими даними: повна вища, магістр – 33,3 %; незакінчена вища – 25 %; повна вища, бакалавр – 22,2 %; неповна вища – 9,7 %; науковий ступінь з економічних наук – 5,6 %; науковий ступінь з інших наук, середня, МВА (магістр ділового адміністрування) – 1,4 %;
- 26,6 % респондентів працюють у сфері послуг, 25 % – займаються торгівлею, 15,6 % – працюють у сфері освіти та науки;
- 33,8 % досліджуваних – студенти й аспіранти, 21,1 % – наймані працівники, 15,5 % – власники/співвласники бізнесу, близько 10 % – функціональні чи лінійні менеджери;
- 20,8 % опитаних мають досвід відкриття власного бізнесу; 36,1 % – планують або думають відкрити власний бізнес; проте до половини (43,1 %) зовсім не мають досвіду підприємницької діяльності.

Як бачимо, близько половини респондентів – це молодь і студенти з повною вищою освітою (тобто потенційні підприємці), а друга половина – власники або співвласники бізнесу, менеджери й наймані працівники, тобто люди, котрі володіють, адмініструють чи працюють у підприємницьких структурах.

Незважаючи на відносно невелику кількість респондентів (порівняно з потенційно можливою аудиторією, яка б мала зацікавитися цією проблематикою), проведене анкетування дало змогу отримати цікаві висновки щодо суті завдань дослідження й включених в анкету питань.

Структурно розроблена анкета складається з 4-х частин, кожна з яких стосується певного аспекта проблеми, яка досліджується.

Перша частина анкети мала на меті визначити уявлення респондентів щодо цілей, призначення й доцільності складання бізнес-планів у сучасних умовах господарювання.

Так, щодо цілей бізнес-планування, думка респондентів може бути охарактеризована таким чином: бізнес-план – це різноплановий інструмент комплексного призначення. Найбільшу кількість відповідей на питання «Як Ви вважаєте, для чого розробляється бізнес-план?» отримала альтернативи: визначення цілей бізнесу й засобів їх досягнення (64,7 %), друге місце – «внутрішнє використання» (розробка та реалізація стратегії) – 50 % респондентів, на третьому місці – зовнішнє використання (пошук і залучення інвестора) та планування майбутніх дій – по 48,6 %.

Відповідь на питання «Як Ви вважаєте, чи доцільно складати бізнес-плани проектів, які реалізуються всередині бізнес-організацій (підприємств, компаній, установ тощо)» була однозначною: 97 % вважають розробку такого документа доцільною.

Не так однозначно респонденти відповіли на запитання «Чи завжди, на ваш погляд, при створенні підприємства/ініціюванні проекту потрібно складати бізнес-план?». Тільки 73,6 % респондентів вважають це за потрібне. Така позиція кореспондує з відповіддю на інше питання «Чи вважаєте Ви, що обґрунтований бізнес-план є запорукою успіху бізнесу?», – на яке лише 41,7 % респондентів дали схвальну відповідь. Понад половина опитаних (54,2 %) вважає, що успіх у бізнесі в сучасних реаліях України не завжди зумовлюється наявністю добре підготовленого та обґрунтованого бізнес-плану. І з такою оцінкою автор погоджується.

Незважаючи на молодість аудиторії респондентів, позитивом слід уважати наявність особистого досвіду бізнес-планування, що є свідченням поширеності технології бізнес-планування в підприємницькому середовищі та в навчальній діяльності: 61,1 % респондентів уже особисто розробляли бізнес-план або брали участь у його розробці. При цьому, 53,2 % були розробниками бізнес-плану (особисто чи в команді); 51,1 % – носіями бізнес-ідеї, 9,8 % – ініціаторами розробки; 12,8 % – інвесторами бізнес-ідеї (сума понад 100 % пояснюється можливістю виконувати різні функції в процесі бізнес-планування).

Друга частина анкети містила низку питань щодо самооцінки знань, навичок і компетенцій у сфері бізнес-планування, ідентифікації методичного та програмного забезпечення, яке використовується респондентами в процесі бізнес-планування; визначенню головних труднощів, із якими вони зіткнулися, та можливих способів їх подолання.

Незважаючи на наявний досвід, загальна оцінка респондентів щодо своїх знань, навичок, компетенцій у сфері бізнес-планування в цілому негативна й самокритична: 47,1 % респондентів – «маю уявлення», 37,1 % – «маю поверхові знання». Тільки 14 % респондентів (поглиблений аналіз засвідчив, що це респонденти старшого віку та з досвідом роботи в бізнесі більше 10 років) вважають, що вони добре знайомі з технологією (інструментарієм) бізнес-планування.

На питання стосовно самостійності розробки бізнес-плану, респонденти дали такі відповіді: 24,5 % здійснювали розробку цього документа самостійно, 67,1 % – у команді, із залученням сторонніх фахівців (що, урахувавши комплексний характер документа та обмежений досвід і знання респондентів, є цілком виправданим). Лише 8,2 % зверталися за допомогою до сторонніх фахівців-професіоналів.

Щодо стандартів (методик), якими користувалися при самостійній чи командній розробці бізнес-плану, то більшість респондентів (61,1 %) зізналися, що не мають уявлення про стандарти, а користувалися зразками, наведеними в Інтернеті. Близько 10 % респондентів розробляли документи відповідно до вказівок та зразків інвесторів і кредиторів, які планувалося залучити до фінансування. Водночас 13,9 % знають і використовують національні вимоги до структури та змісту бізнес-плану. Такий же відсоток респондентів застосовували міжнародні стандарти (UNIDO, ЄБРР, TESIS та ін.). Отже, лише третина опитаних (27,8%) усвідомлюють, що існують певні вимоги до змісту, структури, стилю, оформлення бізнес-плану тощо, якими слід керуватися.

Відсутність спеціальних знань щодо вимог до бізнес-плану стала перешкодою розробки бізнес-плану більш як для третини опитаних (36,1%), що засвідчує доцільність більш активної популяризації та вивчення бізнес-планування. Водночас 44,4 % опитаних знають, що необхідні навчальні матеріали, вимоги, приклади розробки бізнес-планів тощо можна знайти в інтернет-середовищі та користуються цією можливістю.

Найбільш складним питання розробки бізнес-плану респонденти визнали відсутність чи складність отримання необхідної інформації. Так вважають 54 % наших респондентів. При цьому вони знають, що необхідну інформацію можна замовити в спеціалізованих агентствах чи консалтингових фірмах, але вважають її ціну високою (64,5 %). Тільки 6 % уже користувалися такими послугами, а 13,6 % планують це зробити. Отже, надання безкоштовного чи менш вартісного доступу до необхідної інформації буде схвально сприйматися розробниками бізнес-планів.

Дві третини (61,1 %) респондентів підтримують висунуту нами ідею щодо створення безкоштовного он-лайн-ресурсу, на якому б розробники бізнес-планів могли б отримати всю необхідну інформацію;

третина (37,5 %) вітають пропозицію щодо створення он-лайн-курсів із базового бізнес-планування для отримання нових чи осучаснення наявних знань і навичок у цій сфері.

Майже всі опитані (95 %) згодні з твердженням, що умови, у яких функціонують українські підприємства, часто не дають змогу в процесі бізнес-планування використовувати закордонні методичні розробки з бізнес-планування без адаптації до реальних господарських, соціальних, правових й інших ситуацій. Тому вважають за доцільне створювати українські методичні рекомендації та стандарти з бізнес-планування.

Опитані достатньо самокритичні щодо своїх знань стосовно спеціальних технік методів, інструментів бізнес-планування. Лише 6,7 % опитаних вважають, що «вони добре ознайомлені». Решта оцінює свої знання й навички як певні (58,5 %), малі (27,7 %) та хотіла б більше дізнатися про сучасні підходи й інструментарій бізнес-планування (81,5 %).

Близько двох третин опитаних підтримують ідею створення вітчизняних комп'ютерних технологій підтримки бізнес-планування, адаптовані до українських реалій бізнесу (58,1 %). Водночас 18,1 % респондентів вважають, що можна без проблем використовувати апробовані іноземні програмні розробки, оскільки український бізнес має адаптуватися до європейських/світових реалій, а не комп'ютерні технології до українських реалій (73,9 % респондентів). «Зекономлені таким чином кошти краще використати на підтримку молодих українських бізнесів», – вважає 17,5 % опитаних. Лише 13,9 % респондентів узагалі вважають недоцільним використовувати будь-які спеціальні програмні продукти, оскільки середовище EXCEL дає змогу в повному обсязі провести всі необхідні розрахунки й моделювання.

Досить несподіваними стали відповіді на питання щодо наявності професіоналів у сфері бізнес-планування. 62,9 % опитаних погоджується з твердженням, що в Україні обмаль фахівців, спроможних розробити якісний бізнес-план. Серед пропозицій, спрямованих на зростання професіоналізму українських розробників бізнес-планів найбільшу підтримку знайшли такі:

37,5 % – розробити навчальний курс і розмістити його на будь-якій загальнодержавній платформі дистанційного навчання, наприклад Prometheus;

25 % – увести у відповідних ВНЗ спеціальність, за якою б готували висококваліфікованих фахівців із бізнес-планування та управління проектами;

20,8 % – проводити безкоштовні майстер-класи й інші он-лайн-заходи для бажаючих підвищити свою обізнаність і професіоналізм.

Третя частина анкети стосувалася стану, проблем та перспектив розвитку консалтингу у сфері бізнес-планування.

Як засвідчило анкетування, послугами професіоналів у сфері бізнес-планування вже користувалися лише 2,8 %, хоча 13,2 % респондентів вважають, що для розробки бізнес-планів краще скористатися послугами професіоналів. Основною причиною замовлення послуги «розробка бізнес-плану» респонденти назвали доцільність професійного бізнес-планування й відсутність особистого досвіду. Лише 16,7 % респондентів замовляли послугу у зв'язку з великою поточною завантаженістю (брак часу для особистої розробки).

Загалом респонденти залишилися задоволеними співробітництвом із консалтинговими структурами та якістю наданих послуг, що цілком зрозуміло, оскільки критерієм вибору, судячи з їхніх відповідей, були бренд і репутація (53,8 % респондентів), а не ціна (менше 4 %). Проблем із замовленням та виконанням послуг респонденти не бачать, за винятком того, що підготовка бізнес-плану зайняла набагато більше часу, ніж попередньо вважали (це зазначила третина тих респондентів, які користувалися послугами консалтингових фірм). Жоден з опитаних не зазначив у якості проблеми професійну некомпетентність працівників консалтингових фірм, що є доброю ознакою. У майбутньому 85 % респондентів підтвердили можливість замовлення бізнес-плану в консалтингових компаніях, що представлені на українському ринку, при чому 30 % респондентів нададуть перевагу іноземним консалтинговим структурам, оцінюючи їх як більш досвідчені й авторитетні.

Основною причиною негативного ставлення до пропозиції замовлення бізнес-плану в професійних розробників респонденти вважають високу ціну послуг (46,7 % респондентів, які не планують замовляти бізнес-план). Для збільшення кількості замовлень консалтинговим структурам, що пропонують послуги з бізнес-планування, слід оптимізувати співвідношення ціна-якість послуг (так вважають 31,9 % опитаних), підвищувати свою компетентність, імідж і репутацію (27,8 %).

Фінальна частина анкети стосувалася узагальнювальної оцінки респондентами стану розвитку бізнес-планування; визначення найбільш гострих проблем і перспектив щодо його розвитку.

81,9 % респондентів оцінюють рівень розвитку бізнес-планування в Україні як недостатній; 9,7 % – як дуже погано розвинутий.

Лише кожен п'ятий опитаний не мав проблем у процесі розробки свого бізнес-плану. Решта мали проблеми, основною з яких вважають обмежений доступ до інформації, яка необхідна для розробки бізнес-плану (відсутність безкоштовних і висока вартість платних джерел інформації (47,2 %); відсутність українських розробок, які б були адаптовані до українських реалій бізнесу, та обмежене використання сучасних комп'ютерних технологій (18,1 %).

ТОП найбільш гострих проблем бізнес-планування в Україні, за оцінками респондентів, виглядало таким чином:

- складність і розмитість законодавчих норм – 23,6 %;
- відсутність безкоштовних джерел інформації та висока вартість платних джерел інформації, необхідної для розробки бізнес-плану – 18,1 %;
- складність проведення прогностичних передбачень у зв'язку з політичною та економічною нестабільністю в державі – 12,5 %;
- відсутність українських розробок, які б були адаптовані до українських реалій бізнесу (насамперед у сфері бухгалтерського обліку) – 9,7 %.

12,5 % респондентів вважають гострими проблемами бізнес-планування також (крім зазначених вище) складність отримання інвестицій чи кредитів; недостатню кількість професійних консалтингових фірм і дороговартісність їхніх послуг, відсутність вітчизняних інноваційних розробок у сфері бізнес-планування; дефіцит висококваліфікованих фахівців із бізнес-планування й управління проектами; важкість адаптації зарубіжного досвіду до сучасних реалій; відсутність адаптованих до українських умов сучасних комп'ютерних технологій.

Стосовно участі державних органів у подоланні визначених проблем бізнес-планування в Україні найбільшу підтримку респондентів отримали такі пропозиції, як:

- розробка та прийняття Національного стандарту, який би систематизував вимоги, рекомендації й кращий досвід у сфері бізнес – 29,2 % респондентів;
- розробка Методичних рекомендацій щодо підготовки, розгляду, відбору й реалізації бізнес-планів – 22,2 %;
- створення державного органу, який би опікувався проблематикою бізнес-планування та консультуванням підприємців-початківців – 16,7 %.

Близько 20 % респондентів не підтримують жодної пропозиції, вважаючи, що ніякого втручання державних органів узагалі не потрібно («просто залиште бізнес у спокої», – написав один із респондентів).

Висновки й перспективи подальшого дослідження. Отже, проведене дослідження дало змогу виявити проблеми та труднощі розробників бізнес-планів, провести тестування ідей і пропозицій, які стосуються подальшого розвитку бізнес-планування в Україні, у тому числі при державній підтримці.

Наведені результати анкетування мають бути враховані під час розробки (корегування) навчальних планів підготовки фахівців у навчальних закладах різного рівня, при вирішенні питання щодо доцільності включення чи виключення дисципліни «Бізнес-планування». На жаль, за нашими спостереженнями, останнє набуває характеру стійкої тенденції на користь більш «модних» назв навчальних курсів, наприклад «Бізнес-моделювання», «Розробка та управління бізнес-моделями» тощо. Очікуваний прихід в Україну іноземних інвесторів і початок відродження економіки, без сумніву, потребуватиме розробки та презентації бізнес-планів, розуміння вимог їх експертного оцінювання й відбору, відтак навички та компетенції, набуті в процесі опанування цієї дисципліни, стануть у нагоді сучасним фахівцям. Розвиток студентського інноваційного підприємництва, формування спроможності молоді після завершення навчання відкрити власний бізнес автор вважає завданням №1. Його виконанню також сприятиме вивчення цієї дисципліни.

Викладання дисципліни «Бізнес-планування» має бути максимально практично-орієнтованим із використанням тренінгових технологій та роботи в командах (групах). Наголос доцільно робити на самостійному пошуку й систематизації необхідної інформації, формуванні контактів із майбутніми споживачами (клієнтами), набуття навичок використання сучасного інструментарію тестування

бізнес-ідеї, швидкого й економічного прототипування. Абсолютно необхідною частиною вивчення дисципліни слід уважати обґрунтоване та коректне проведення всіх економічних розрахунків на базі використання програмних продуктів для цілей бізнес-планування чи самостійно розробленої в середовищі EXCEL фінансової моделі проекту.

Ураховуючи певну застарілість і невідповідність сучасним реаліям наявної навчальної літератури з проблематики бізнес-планування, фрагментарність наукових праць, уважасмо за доцільне формування робочої групи та підготовку Національного стандарту з питань бізнес-планування, який би охоплював найкращий вітчизняний і закордонний досвід та надавав вичерпні рекомендації щодо процедури розробки, змісту, презентації, експертизи, відбору тощо найбільш поширених й актуальних для українського підприємництва типів бізнес-планів.

Автор висловлює вдячність студентам КНЕУ ім. В. Гетьмана за допомогу в підготовці та проведенні дослідження.

Джерела та література

1. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: навч. посіб. / С. Ф. Покропивний, С. М. Соболю, Г. О. Швиданенко, О. Г. Дерев'янку. Київ: КНЕУ, 2002. 379 с.
2. Тарасюк Г. М. Бізнес-план: розробка, обґрунтування та аналіз : навч. посібник. Київ: Каравела, 2006. 280 с.
3. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств: затверджені Наказом Міністерства економіки України від 06.09.2006 р. № 290. URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0290665-06>.
4. Методичні рекомендації з розробки бізнес-планів інвестиційних проектів :затверджені Наказом Державного агентства України з інвестицій та розвитку від 31.08.2010 р. № 73. URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.39798.0>.
5. Бізнес світ. Сучасний бізнес. URL: <https://business.in.ua>
6. Бізнес-план. URL: <http://biznes-plan.at.ua>
7. Starting a business made easy. URL: <http://www.bplans.com>
8. Лаврів Л. А. Бізнес-планування у діяльності організації: базові процедури та основні методичні підходи. *Інноваційна економіка*. 2013. № 10. С. 104–111. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_10_19.
9. Демиденко В. Методологічні проблеми бізнес-планування підприємницької діяльності в сучасних умовах. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2015. Вип. 40(1). С. 38–46. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2015_40\(1\)_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2015_40(1)_8).

References

1. Pokropivnyi, S. F., Sobol, S. M., Shvydanenko, H. O. and Derevianko, O. H. (2002), *Biznesplan : tekhnolohiia rozrobky ta obruntuвання* [Business Plan: the technology of development and support], tutorial, KNEU, Kyiv, Ukraine, 379 p. [in Ukrainian].
2. Tarasiuk, H. M. (2006), *Biznes-plan: rozrobka, obruntuвання ta analiz* [Business Plan: design, rationale and analysis], tutorial, Karavela, Kyiv, Ukraine, 280 p. [in Ukrainian].
3. «Guidelines to develop a business plan», approved by the Ministry of Economy of Ukraine of 06.09.2006, № 290, URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0290665-06> [in Ukrainian].
4. Guidelines for development of business plans for investment projects, approved by the Order of the State Agency of Ukraine for Investment and Development of 31.08.2010, № 73. URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.39798.0>. [in Ukrainian].
5. Biznes svit. Suchasnyi biznes [Business world. Modern business.]. URL: <https://business.in.ua> [in Ukrainian].
6. Biznes-plan [Business plan]. URL: <http://biznes-plan.at.ua>. [in Ukrainian].
7. Starting a business made easy. URL: <http://www.bplans.com>
8. Lavriv L. A. (2013) *Biznes-planuvannya u diialnosti orhanizatsii: bazovi protsedury ta osnovni metodychni pidkhody* [Business planning in the organization: basic procedures and basic methodological approaches]. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_10_19. [in Ukrainian].
9. Demydenko V. (2015) *Metodolohichni problemy biznes-planuvannya pidpriemnytskoi diialnosti v suchasnykh umovakh* [Methodological problems of business planning of entrepreneurial activity in modern conditions]. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2015_40\(1\)_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2015_40(1)_8) [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 12.04.2018 р.

Ліпич Любов,
доктор економічних наук, професор,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра економіки, безпеки та інноваційної діяльності;
м. Луцьк; e-mail: Lipych.Liubov@eenu.edu.ua
<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-03-52-58>

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОБІЛЬНОЇ РЕКЛАМИ

У статті досліджено особливості мобільної реклами, яка трансформується під впливом розвитку ІТ-технологій. Виокремлено її переваги та недоліки. Обґрунтовано, що нова генерація, з огляду на розмір ринку, який вона створює, та її здатність швидко адаптуватися до інновацій, дуже приваблива для багатьох виробників і продавців споживчих товарів та послуг. Успіх підприємств на ринку мобільної реклами залежить від знань особливостей і розуміння поведінки тих, хто до неї належить. Доведено, що ефективність мобільної реклами визначається потребами її адресатів, для ідентифікації яких слід використовувати маркетингові системи автоматизації.

Ключові слова: мобільний маркетинг, мобільна реклама, інструменти мобільної реклами, геолокації.

Липыч Любовь,
доктор экономических наук, профессор,
Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки,
кафедра экономики, безопасности и инновационной деятельности предприятий;
г. Луцк; e-mail: Lipych.Liubov@eenu.edu.ua

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОБИЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ

В статье исследованы особенности мобильной рекламы, которая трансформируется под влиянием развития ИТ-технологий. Выделены ее преимущества и недостатки. Обосновано, что новое поколение, учитывая размер рынка, который оно создает, и его способность быстро адаптироваться к инновациям, очень привлекательно для многих производителей и продавцов потребительских товаров и услуг. Успех предприятий на рынке мобильной рекламы зависит от знаний особенностей и понимания поведения тех, кто к нему принадлежит. Доказывается, что эффективность мобильной рекламы определяется потребностями ее адресатов, для идентификации которых следует использовать маркетинговые системы автоматизации.

Ключевые слова: мобильный маркетинг, мобильная реклама, инструменты мобильной рекламы, геолокации.

Lipych Lubov,
Professor Doctor of economics Scinces,
Lesia Ukrainka Eastern European National University,
Department of Economics, Security and Innovation of the Enterprise;
Lutsk; e-mail: Lipych.Liubov@eenu.edu.ua

THE PROSPECTS FOR MOBILE ADVERTISING DEVELOPMENT

The author investigated the features of mobile advertising. Rich Communication Services is a progressive text-messaging tool that combines different communication standards, integrated into an application, will allow users to create group conversations, share media files, and in the long run make video calls, with supporting the standards of the SMS and MMS. The new tools for advertising are emerging with the development of mobile internet and the widespread use of smartphones. It was highlighted the advantages and disadvantages of mobile advertising. The benefits of mobile advertising are low cost, proximity to the consumer, targeting, and information storage. Disadvantages are an inconvenience for the 40+ target audience, limitations of mobile networks, and the ability of customers to use mobile phones.

The new generation creates a new large-scale market. It can quickly adapt to innovation and is very attractive to many manufacturers and sellers. The analysis has shown that consumers typically deleted mobile messages, except for those that gave them some benefit, such as a discount coupon or the need to appear at a specific time and place where they would benefit. It is important to adjust the content of the message, as well as the place and time of its receipt according to the individual expectations of the addressees. Therefore, it is necessary to collect the information about the recipient, which is not always easy, because consumers are reluctant to provide their data to producers and sellers. The success of enterprises in the mobile advertising market depends on the knowledge of the features and the behavior of its clients. It was proved that the effectiveness of mobile advertising is determined by the needs of its consumers. The marketing automation systems should be used to identify those needs.

Key words: mobile marketing, mobile advertising, mobile advertising tools, geolocation.

Постановка проблеми. У рекламних бюджетах сучасних підприємств мобільна реклама стає все більш популярною. Її динамічний розвиток корелює з підвищенням рівня проникнення смартфонів, особливо серед споживачів, народжених після 80-х минулого століття. Це покоління є важливим адресатом діяльності, що входить до сфери мобільного маркетингу. Важливе місце серед його інструментів займає реклама. Ефективність мобільної реклами значною мірою залежить від ставлення споживачів до такої форми спілкування. Вивчення цих поглядів потребує не лише узагальнення досліджень, проведених іншими науковцями, але також і власних. Аналіз свідчить, що споживачі, зазвичай, ліквідовують мобільні повідомлення, за винятком тих, які надають їм певну вигоду, наприклад купон на знижку або необхідність з'явитися в певний час і в певному місці, де вони отримають користь. Негативне ставлення пояснюється ефективністю мобільної реклами. Цього можна уникнути, коригуванням змісту повідомлення, а також місця та часу його отримання відповідно до індивідуальних очікувань адресатів. Щоб зробити це можливим, потрібно зібрати багато інформації про одержувача, що не завжди легко, оскільки споживачі неохоче надають свої особисті дані виробникам і продавцям.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку мобільного маркетингу досліджували такі провідні науковці, як Л. Бугаєв [1], М. Даниленко [2], В. Мазуренко [3], Н. Матвієнко [3], А. Шелестун [4] та ін., які аналізували сутність, особливості здійснення й тенденції його розвитку. Проте в динамічних ринкових умовах аналіз трендів і можливостей його застосування залишається актуальним, особливо в Україні, де мобільний маркетинг, маючи значні перспективи, ще не використовується так широко, як у розвинених країнах.

Постановка завдання. Мета дослідження – дослідити ставлення представників молодого покоління як основного користувача мобільної реклами, що поширюється підприємствами; виокремити напрями підвищення її ефективності та розвитку.

Виклад основного матеріалу. Сучасний покупець – це, зазвичай, користувач мобільного пристрою. За даними нашого дослідження, 96 % власників звертаються за допомогою до смартфонів, коли потрібно виконати будь-яке завдання, неважливо, купити кросівки чи автомобіль: перш ніж віддати гроші, вони заходять в Інтернет, щоб вивчити товари та порівняти пропозиції, і лише потім приймають рішення. Доступ до Інтернету з мобільних пристроїв та швидкозростаюче проникнення смартфонів сприяло динамічному розвитку й мобільного маркетингу. Мобільний маркетинг – це набір маркетингових заходів, що дають змогу організаціям взаємодіяти зі своєю цільовою аудиторією інтерактивним чином – за допомогою будь-якого мобільного пристрою й/або (стілнкової) мережі [1, с. 11]. Ці заходи спрямовані, насамперед, на осіб, котрі належать до покоління народжених після 80-х років минулого століття, які, на відміну від попередників, активно використовують технології та цифрові медіа. Важливе місце серед інструментів мобільного маркетингу займає реклама. Рекламодавці це знають і, як пише Recode.net, б'ють на випередження: вони вже на 2018 р. запланували на 40 млрд дол. більше, а на 2019 р. – на 60 млрд дол. більше на Інтернет-рекламу, ніж на телевізійну. Значна її частка, яка різко зростає, – це реклама для мобільного Інтернету [5]. За даними глобального прогнозу Zenith Optimedia, рекламодавці у 2018 р. витратять на мобільну рекламу 40,2 % свого бюджету, а на деяких ринках, таких як Великобританія й Швеція, ця частка складе 55 %. [6]. Справдження прогнозів, пов'язаних із розвитком мобільної реклами, значною мірою залежить від ставлення до неї споживачів.

Основа статті – результати власних досліджень, що проводилися безпосередньо за методом Інтернет-опитування протягом 2016–2017 рр. Анкета адресована людям, народженим у 1980–2000 рр. Участь в опитуванні взяв 461 цілеспрямовано відібраний респондент. Необхідною умовою участі в дослідженні стало використання мобільних пристроїв. Крім того, у статті враховано результати досліджень, проведених іншими авторами.

Маркетингова реклама трансформується під впливом зміни умов навколишнього середовища. Особливу роль серед них відіграє розвиток ІТ-технологій. Поряд із розвитком мобільного Інтернету та широким використанням споживачами мобільних пристроїв, особливо смартфонів, почали з'являтися нові, раніше невідомі інструменти реклами.

Основні інструменти мобільної реклами

Інструмент	Характеристика
Flash SMS (Short Message Service)	Розсилання SMS, які миттєво відображаються на екрані мобільного телефона в момент отримання
WAP-Push SMS	Розсилання SMS, які містять посилання на Інтернет-ресурс
MMS	Мультимедійні повідомлення, які дають можливість надсилати не лише текст, але й зображення, відео-та аудіофайли
Java	Дає можливість створювати програми та додатки для мобільних пристроїв
WAP	Передача інформації з Інтернету на екран мобільного телефона
Bluetooth	Безпроводникове передавання даних між пристроями за допомогою спеціального обладнання
IVR	Голосове меню, яке дає змогу абоненту спілкуватися з автоматизованим інформатором

Джерело. Горбаль Н. І., Куян М. М., Горбаль Ю. О. *Особливості та тенденції розвитку мобільного маркетингу*. URL: irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis./cgiirbis_64.exe?2.pdf/.pdf [7].

Також до сучасних інструментів мобільної реклами належать [4]:

– Мобікод – двовимірний штрих-код, що передається абонентам у SMS і зчитується сканером у місці пред'явлення, підтверджуючи право на користування спеціальними умовами: знижками, накопичувальними бонусами, пропуском на заходи. При цьому рекламодавцю не потрібно утримувати штат промоутерів і друкувати купони, що скорочує матеріальні й логістичні витрати;

– Quick Response Code (QR-код) – чорно-білий квадрат (альтернатива штрих-коду), який за допомогою фотокамери мобільного телефона розшифровується як певне повідомлення. Так можна шифрувати текстові та графічні зображення, інтерактивні WAP- і WEB-посилання тощо. Сфотографувавши код, користувач побачить на екрані рекламу у вигляді тексту або 3D-зображення. Вони вносять інтригу (користувачам цікаво, що ж приховано в картинці), і просто зручні (не потрібно запам'ятовувати адресу магазину/сайту, а просто сфотографувати);

– Група мобільних технологій Click To; Click to Call – технологія мобільного маркетингу, коли дзвінок на довідкову лінію рекламодавця здійснюється автоматично після «кліка» на рекламне посилання. Отже, не потрібно знати, запам'ятовувати й окремо набирати телефонний номер;

– Click to SMS – технологія, що аналогічна до Click to Call, лише з відправкою SMS-повідомлення від абонента рекламодавцеві. Передбачає створення необхідних шаблонів SMS, які надсилатимуться рекламодавцеві після запиту споживача. Шаблони SMS можна редагувати, уточнюючи характеристики необхідного товару із широкого стандартного асортименту;

– Click to Download – користувач переходить за посиланням й активізує завантаження на мобільний телефон компактних і спеціально адаптованих контентних продуктів (каталогів, довідників);

– Click to Subscribe – потенційний споживач, заповнивши форму на спеціальній сторінці WAP/WEB-порталу, підтверджує згоду на подальше регулярне отримання інформації від бренду. Новини від дилера або супермаркету абонент дізнаватиметься вмить, без додаткових зусиль;

– Flash SMS – текст рекламного характеру, з'являється на дисплеї телефона в режимі очікування, не зберігається в пам'яті телефона та зникає під час натискання на будь-яку кнопку;

– Location Based Services (LBS) – технологія мобільного маркетингу позиціонування на місцевості, що дає можливість пропонувати знижки всім, хто проходить поблизу точок продажів, організувати ігри й квести на місцевості;

– Augmented Reality (доповнена реальність) – технологія, яка ґрунтується на доповненні реальності віртуальними елементами через використання камери телефона та супутникового зв'язку. Навівши камеру на торговий комплекс, можна отримати інформацію про товари, знижки, акції тощо.

Зараз у світі основним інструментом мобільного маркетингу залишаються SMS та IVR, якими в Україні користується, відповідно, 80 і 95 % абонентів, хоча за останні кілька років активно почали розвиватися технології WAP та MMS, поширення яких серед абонентів в Україні становить 20 % [4].

Важливість мобільних комунікацій підтверджують такі компанії, як Facebook, WhatsApp, Google. Остання продовжує роботу над RCS-технологією (Rich Communication Services), прогресивним методом обміну текстовими повідомленнями, що поєднає різні стандарти зв'язку, об'єднані в додатку. Планується, що комунікаційний гібрид дасть користувачам можливість створювати групові бесіди, обмінюватися медіа-файлами, а в перспективі – здійснювати відеодзвінки, при цьому підтримуючи стандарти попереднього покоління – SMS і MMS. Користувачі месенджера зможуть надсилати повідомлення абонентам без аналогічної програми: якщо оператор одержувача не підтримує стандарт RCS, повідомлення дійде йому у звичайному форматі SMS [8].

До основних переваг мобільної реклами слід віднести її низьку вартість, близькість до споживача, широкі можливості таргетингу за багатьма важливими параметрами, довговічність зберігання інформації. Серед недоліків можна виділити малу доступність аудиторії віком більше 40 років до акцій підприємств, обмеженість мобільних мереж, не всі клієнти вміють користуватися стільниковими телефонами, тому іноді досить важлива інформація є недоступною для кінцевого споживача.

Покоління народжених після 1980-х виросло у світі нових технологій, постійно пов'язане й навіть залежне від Інтернету. Воно часто характеризується відсутністю взаєморозуміння з людьми старшого віку. В Україні молода генерація складає понад 20 млн [9, с. 26–27]. Вони, з огляду на розмір ринку, створюють дуже привабливі для багатьох виробників і продавців споживчі товари й послуги. Успіх підприємств на ринку мобільної реклами залежить від знань особливостей та розуміння поведінки тих, хто до них належить. Це покоління відрізняється процесом здійснення покупок та його формами, а також підходами до споживання від старших поколінь. Молодь хоче брати активну участь у виборі, замість того, щоб використовувати пасивно доступні пропозиції. Вони не лише споживають, але й спільно з виробниками улюблених брендів створюють продукти та послуги для себе. Для них часто важливіше обличчя, ніж ціна продукту. Відмінною рисою цього покоління часто є відсутність бажання володіти певними товарами. Замість цього, вони воліють їх орендувати. Молодь почала вимагати від підприємства комунікацій та дій, спрямованих не лише на збільшення прибутку. У відповідь на ці очікування підприємства почали брати участь у благодійних акціях. Ця діяльність має великий вплив на рішення щодо придбання товарів двотисячниками.

Нова генерація – це споживачі, для яких смартфон є пристроєм, без якого вони вже не уявляють свого життя. Він замінює їм десятки інших речей. Працює як кишеньковий комп'ютер, плеєр, фотоапарат, відеокамера, відео й браузер навігаційних карт тощо. Представники цього покоління набагато активніше, ніж старші вікові групи, використовують соціальні мережі. Постійний контакт зі смартфоном впливає на їх високу активність у соціальних мережах у режимі реального часу. Побачивши щось цікаве, вони негайно це фотографують, щоб поділитися ним із друзями, розраховуючи на негайні реакції та відповіді. Тобто ставлення молоді до мобільної реклами значною мірою визначає її ефективність.

Згідно з опитуванням нової генерації, більшість користувачів смартфонів і планшетів помічають рекламу, яка з'являється там, особливо на веб-сайтах (табл. 2). Водночас більшість осіб, які використовують смартфони та планшети, вважають, що на веб-сайтах її дуже багато. У разі використання смартфонів 32 % респондентів вважають, що її багато, і 36 %, – що дуже багато, а при використанні планшетів – відповідно, 39 і 31%.

Таблиця 2

Ставлення до реклами та її кількості при використанні мобільних пристроїв (%)

Вид реклами	Пристрій	Так, її дуже багато	Так, її багато	Так, але її мало	Не помічав ніякої реклами	Важко сказати
Реклама на веб-сайтах	Планшет	39	31	6	3	21
Реклама на веб-сайтах	Смартфон	36	32	9	5	18
Аплікаційна реклама	Планшет	18	17	12	27	26
Аплікаційна реклама	Смартфон	23	22	11	33	11
Реклама у формі повідомлень	Планшет	38	27	8	7	20
Реклама у формі повідомлень	Смартфон	28	33	9	6	24

Джерело. *Власне дослідження.*

У випадку використання додатка для смартфонів респонденти також вважають, що реклами багато. Серед користувачів смартфонів 23 % вважають, що її багато, а 28 % – дуже багато, серед користувачів планшетів – 27 і 38 % відповідно. У разі запитань про апілікаційну рекламу досить високою є частка «Я не знаю». Це означає, що багато користувачів раніше не натрапляли на цей термін і не знають, що він означає. Це реклама, яка з'являються при перегляді програми, статті тощо, є однією з найбільш нав'язливих.

Підприємства часто використовують мобільну рекламу у формі SMS та MMS. Як видно з даних, наведених у табл. 3, більшість респондентів висловила негативне ставлення до цих форм мобільної реклами, при цьому SMS-повідомлення трохи менше подобаються одержувачам, ніж MMS-повідомлення. Негативне ставлення до мобільної реклами призводить до того, що більшість одержувачів ігнорують їх. У представленому дослідженні 73 % респондентів погодились із думкою, що значна частина рекламних повідомлень, отриманих на мобільні пристрої, ігнорується чи видаляється без читання. Індикатором для маркетологів може бути той факт, що близько 50 % респондентів заявили про позитивне ставлення до SMS-повідомлень із мобільними купонами знижок.

Таблиця 3

Ставлення респондентів до реклами у формі SMS та MMS (%)

Форма реклами	Позитивне	Байдуже	Негативне
SMS-повідомлення	11	33	56
MMS-повідомлення	23	26	51

Джерело. Власне дослідження.

Графічна реклама, яка з'являється у вигляді банерів, також не є загальноприйнятною. Понад 60 % респондентів використовуватимуть можливість її блокування на мобільних пристроях (табл. 4). Із цієї причини варто зауважити, що згідно зі звітом OnAudience.com від групи Cloud Technologies у 2017 р., представляючи дані з більш ніж 60 ринків у світі, у Польщі заблоковано 46 % відображених онлайн-оголошень. Щодо цього Польща є лідером у світі. Коментуючи доповідь, Пітер Прайснар, президент хмарних технологій, який розробив Unblock, заявив, що «... збільшення кількості заблокованих оголошень доводить, що користувачі Інтернету не сприймають масові заходи як такі, а реклама їх дратує, тому що не враховує їхніх проблем» [10, с. 14].

Таблиця 4

Поведінка споживачів у ситуації, коли можна відключити рекламні повідомлення на мобільних пристроях, %

Показник	Відсоток
Не використовував би й не блокував	59
Блокував би всі	9
Використовував би ті, що мене цікавлять, інші блокував	18
Важко відповісти	4

Джерело. Власне дослідження

Стосовно України такої інформації авторам не вдалося знайти. Однак наші дослідження засвідчили, що 69 % респондентів погодились з твердженням надмірної нав'язливості рекламних повідомлень, отриманих на мобільні пристрої, що дратує і, як результат, призводить до зниження загальної оцінки підприємства. Лише 9 % опитаних не погодились із цією думкою.

Підвищення ефективності мобільної реклами можна досягти за допомогою персоналізації повідомлень. Персоналізація реклами з урахуванням потреб індивідуального споживача означає, що кожне повідомлення буде адресоване конкретній особі й насправді буде корисним і цінним для неї. Однак для цього потрібна інформація, котра характеризує одержувача.

Ставлення респондентів до надання особистих даних для надання рекламного повідомлення на мобільних пристроях, %

Показник	Відсоток
Зазвичай, погоджуюся надавати особисті дані в рекламних цілях	24
Погоджуюся надавати особисті дані для рекламних цілей, але, перш ніж робити їх доступними, завжди знайомлюся з принципами політики конфіденційності	19
Найчастіше не погоджуюся надавати особисті дані з рекламною метою	36
Ніколи не погоджуюся надавати особисті дані в рекламних цілях	21

Джерело. Власне дослідження

Тим часом споживачі не надто бажають ділитися своїми персональними даними, щоб отримувати рекламний континент для мобільних пристроїв (табл. 5). Лише 24 % респондентів погоджуються на використання особистих даних для рекламних цілей без будь-яких обмежень. Близько 19 % роблять це після ознайомлення з принципами політики конфіденційності. Майже 36 %, зазвичай, не погоджуються й 21 % ніколи їх не надавали. З іншого боку, 58 % респондентів погодилися з думкою, що маркетингові інструменти слід використовувати для збору інформації про індивідуального споживача, щоб створювати на цій основі високоперсоналізовані рекламні повідомлення. Це можна тлумачити як дозвіл збирати дані про споживчів без будь-якої участі з їх боку. Високий рівень адаптації повідомлень до потреб споживача може бути отриманий за допомогою інформації про його географічне розміщення, що вимагає включення модуля геолокації на смартфон. Геолокація визначає географічне розташування користувача смартфона, що дає змогу надсилати йому повідомлення, яке ідеально підходить для задоволення поточних потреб. Також у випадку геолокації можна побачити застереження користувачів смартфонів. Лише 28 % опитаних позитивно ставляться до комунікації, виходячи з місця розташування споживача, 34 % – негативно. Близько 40 % респондентів висловили нейтральне ставлення до геолокації, що може свідчити про відсутність знань із цього питання або позитивного чи негативного досвіду, пов'язаного з геолокацією.

Висновки. Отже, динамічний розвиток мобільного маркетингу супроводжується динамічним розвитком мобільної реклами. Підприємства, що прийняли рішення використовувати мобільну рекламу, повинні вибрати з її різних форм ту, яка буде найбільш ефективною та низьковитратною для них. Слід також урахувати, що кожна з цих форм має специфічні особливості, що викликають певні споживчі настрої. Найчастіше одержувачами мобільної реклами є споживачі, котрі належать до покоління двотисячників, і їхнє ставлення до неї має впливати на рішення підприємства щодо використання тієї чи іншої форми рекламних заходів. Результати досліджень показують, що користувачі мобільних пристроїв переважно користуються мобільними рекламами, хоча більшість із них вважають, що її забагато. Така оцінка супроводжується відключенням рекламних повідомлень користувачами смартфонів. Одержувачі реклами негативно ставляться до оголошень, які отримують не в тому місці та не в той час. Винятком є реклама, яка приносить їм певну користь, наприклад у вигляді мобільної знижки. Зрозуміло, що зміст регульованих комунікацій, а також узгодження місця й часу його отримання з індивідуальними потребами одержувача може справити позитивний вплив на споживче ставлення до мобільної реклами, але за умови, що потреба в цій інформації буде зібрана без надмірного залучення споживачів, оскільки вони дуже неохоче надаючи підприємствам свої особисті дані. У розв'язанні цих проблем можуть допомогти маркетингові системи автоматизації.

Джерела та література

1. Бугаев Л. Мобільний маркетинг: Как зарядить свой бизнес в мобильном мире. Москва : Альпина Паблишер, 2012. 214 с.
2. Даниленко М. І. Мобільний маркетинг: реалії та перспективи. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 7. Ч. 2. С. 172–175. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_07/100.pdf.
3. Мазуренко В., Матвієнко Н. Розвиток мобільного маркетингу в Україні. URL: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/23923/1/mmi2011_4_2_24_29.pdf.
4. Шелестун А. Сучасні інструменти мобільного маркетингу. *Наукові дослідження українського 20 медійного контенту: соціальний вимір*. Київ : Ін-т журналістики КНУ ім. Т. Шевченка. № 3. 2014. 53 с. URL: <http://www.journ.univ.kiev.ua/ndumk/>. – С. 41–46.
5. Інтернет у 2019 році вперше стане «медіа номер один», обігнавши телебачення (інфографіка). URL: http://texty.org.ua/pg/news/textynewseditor/read/85984/Internet_u_2019_roci_vpershe_stane_media.

6. Zenith: Доля мобайл достигнет 30 % рекламного рынка в 2020 году: URL: <http://mmr.ua/tags/Zenith-Optimedia>.
7. Горбаль Н. І., Куян М. М., Горбаль Ю. О. Особливості та тенденції розвитку мобільного маркетингу. URL: irbis-nbuv.gov.ua/cgibin/irbis./cgiirbis_64.exe?2.pdf/pdf.
8. Альтернатива SMS від Google. URL: <http://www.mobilemarketing.com.ua/2016/03/11/alternativa-sms-vid-google/#more-16416>.
9. Розподіл постійного населення України за статтю та віком на 1 січня 2016 року Державна служба статистики України. *Статистичний збірник*. Київ : Видавництво «Консультант», 2016. С. 317.
10. Sułkiewicz M. Jakość, dane i emocje./ Perspektywy rozwojowe reklamy online w polsce. Raport 2017-2018.-c.14. acc URL: <https://iab.org.pl/wp-content/uploads/2017/12/Raport-Perspektywy-Rozwojowe-Reklamy-Online-2017-2018.pdf>.

References

1. Bugaev L. Mobile marketing: How to charge your business in the mobile world / Leonid Bugayev. – М. : Alpina Publisher, 2012. – 214 pp.
2. Danilenko M. I. Mobile Marketing: Realities and Prospects / Scientific Herald of Kherson State University. – 2014. – Vip. 7. Part 2. – С. 172–175 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_07/100.pdf.
3. Mazurenko V., Matvienko N. Development of mobile marketing in Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access : http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/23923/1/mmi2011_4_2_24_29.pdf.
4. Shelestun A. Modern tools of mobile marketing / Scientific research of Ukrainian 20 media content: social dimension. – К.: Institute of Journalism of the Kyiv National University. Т. Shevchenko. – No. 3. – 2014. – 53 s. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.journ.univ.kiev.ua/ndumk/>. – P. 41–46.
5. Zenith: Mobile share will reach 30% of the advertising market in 2020:% [Electronic resource]. – Mode of access : <http://mmr.ua/tags/Zenith-Optimedia>.
6. Horbal N. I., Kuyan M. M., Horbal Yu. O. Features and trends of mobile marketing. [Electronic resource]. – Mode of access : irbis-nbuv.gov.ua/cgibin/irbis./cgiirbis_64.exe?2.pdf/pdf.
7. Alternity of SMS from Google [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.mobilemarketing.com.ua/2016/03/11/alternativa-sms-vid-google/#more-16416>.
8. Distribution of the permanent population of Ukraine by sex and age as of January 1, 2016 State Statistics Service of Ukraine. Statistical Collection. Publishing house «Consultant», 2016. – P. 317.
9. Sułkiewicz M. Quality, data and emotions / Development perspectives of online advertising in Poland. Report 2017–2018. c.14. acc [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://iab.org.pl/wp-content/uploads/2017/12/Raport-Perspektywy-Rozwojowe-Reklamy-Online-2017-2018.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 27.07.2018 р.

УДК 330.14.01

Стрішенець Олена,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри аналітичної економіки та природокористування,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки;
м. Луцьк; e-mail: strishenez@gmail.com
<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-03-58-65>

АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті здійснено аналіз основних засад фінансової стійкості підприємства. Визначено провідні методичні підходи до управління фінансовою стійкістю підприємства, зроблено огляд теоретичних підходів до визначення терміна «фінансова звітність», узагальнено новий теоретичний супровід фінансової стійкості підприємства. Удосконалено напрями збільшення потенційної стійкості підприємства на основі маніпулювання темпів зміни показників наявних активів, їх окремих елементів і результативних ознак господарювання. Під час дослідження системності оцінювання фінансової стійкості запропоновано аналітичні показники коефіцієнта фінансової автономії або незалежності, розроблено організаційні заходи з управління фінансовою стійкістю щодо виробничих підприємств, виокремлено основні елементи фінансової політики виробничих підприємств за допомогою аналітичного спрямування щодо підвищення фінансово-економічної стійкості підприємств.

Ключові слова: фінансова стійкість, коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт оборотності, коефіцієнт рентабельності, аналітичні фінансові таблиці, позичковий капітал, коефіцієнт фінансової автономності, постійні витрати, змінні витрати, аналіз фінансової політики.

Стришенець Елена,
доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой аналитической экономики и природопользования,
Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки;
г. Луцк; e-mail: strishenez@gmail.com

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье осуществляется анализ основных принципов финансовой устойчивости предприятия. Определяются основные методические подходы к управлению финансовой устойчивостью предприятия, сделан обзор теоретических подходов к определению термина «финансовая отчетность», обобщается новое теоретическое сопровождение финансовой устойчивости предприятия. Усовершенствовано направление увеличения потенциальной устойчивости предприятия на основе манипулирования темпов изменения показателей имеющихся активов, их отдельных элементов и результативных признаков хозяйствования. Во время исследования системности оценки финансовой устойчивости предложены аналитические показатели коэффициента финансовой автономии или независимости, разработаны организационные мероприятия по управлению финансовой устойчивостью по производственным предприятиям, выделены основные элементы финансовой политики производственных предприятий путем аналитического направления по повышению финансово-экономической устойчивости предприятий.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, коэффициент ликвидности, коэффициент оборотности, коэффициент рентабельности, аналитические финансовые таблицы, ссудный капитал, коэффициент финансовой автономности, постоянные затраты, переменные затраты, анализ финансовой политики.

Strishenez Olena.
Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Analytical Economics and Nature Management of the
Lesi Ukrainki Eastern European National University;
Lutsk; e-mail: strishenez@gmail.com

ANALYTICAL REVIEW OF FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

The article analyzes the basic principles of financial sustainability of the enterprise. The basic methodical approaches to management of financial stability of the enterprise are determined, an overview of theoretical approaches to the definition of «financial reporting» is made, a new theoretical support of financial stability of the enterprise is summarized. Improved directions for increasing the company's potential sustainability based on manipulating the rate of change in the indicators of available assets, their individual elements and effective economic characteristics. During the study of the systematic evaluation of financial stability, analytical indicators of the coefficient of financial autonomy or independence were proposed, organizational measures were developed for managing financial sustainability of production enterprises, the main elements of the financial policy of industrial enterprises were identified by analytical direction in order to increase the financial and economic stability of enterprises.

In market conditions, financial stability serves as a pledge of survival and the basis of a stable state of the enterprise. Financial stability characterizes the state of financial resources, in which the enterprise, freely disposing of funds, can by means of their effective use ensure an uninterrupted process of production and sale of products, as well as cover the costs of expanding and updating production. The organization and management of financial sustainability is an essential aspect of the financial and economic service of the enterprise and includes a number of organizational measures that cover planning, operational management, and the creation of a flexible organizational structure for managing the entire enterprise and its divisions.

Determining the boundaries of financial sustainability of enterprises refers to the most important economic problems in the market relations, as insufficient financial stability can lead to the lack of funds for enterprises to develop production, their insolvency and, eventually, to bankruptcy, and «excessive» stability will hinder development, burdening the enterprise with unnecessary stocks and reserves.

The purpose of this article is to analyze and develop measures to improve the financial sustainability of enterprises. In order to achieve the intended purpose in the article the following tasks are set: to investigate the essence of financial stability of the enterprise; to study the methodology of assessing financial sustainability of the enterprise; to analyze methods of managing financial stability; to analyze the financial sustainability of enterprises; to develop organizational measures for managing financial sustainability at production enterprises.

Key words: financial stability, liquidity ratio, coefficient of turnover, profitability coefficient, analytical financial tables, lending capital, coefficient of financial autonomy, fixed costs, variable costs, analysis of financial policy.

Постановка проблеми. У ринкових умовах фінансова стійкість служить заставою виживання та основою стабільного стану підприємства. Фінансова стійкість характеризує той стан фінансових ресурсів, при якому підприємство, вільно розпоряджаючись грошовими коштами, може за допомогою їх ефективного використання забезпечити безперервний процес виробництва та реалізації продукції, а також покрити витрати з розширення й оновлення виробництва. Організація та управління фінансовою стійкістю є найважливішими аспектами роботи фінансово-економічної служби підприємства й уключають низку організаційних заходів, що охоплюють планування, оперативне управління, а також створення гнучкої організаційної структури управління всім підприємством і його підрозділами.

Визначення меж фінансової стійкості підприємств належить до найбільш важливих економічних проблем в умовах ринкових відносин, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до відсутності в підприємств коштів для розвитку виробництва, їх неплатоспроможності та, у підсумку, до банкрутства, а «надлишкова» стійкість перешкоджатиме розвитку, обтяжуючи витрати підприємства непотрібними запасами й резервами.

Мета статті – аналіз і розробка заходів щодо підвищення фінансової стійкості підприємств (ТзОВ). Для досягнення цього в роботі поставлено такі **завдання**: дослідити сутність фінансової стійкості підприємства; вивчити методiku оцінки фінансової стійкості підприємства; проаналізувати методи управління фінансовою стійкістю; провести аналіз фінансової стійкості підприємств; розробити організаційні заходи з управління фінансовою стійкістю на виробничих підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі немає єдиного підходу до визначення поняття «фінансова стійкість». Трактують його є досить багато. Вони, зазвичай, дублюють чи доповнюють одне одного. Ми вважаємо, що це зумовлюється історичним поступом економічної науки, змінами в економічних відносинах, і це зумовлює появу та розвиток нових думок і понять.

У працях провідних учених-економістів Є. В. Мниха, Н. В. Мірко та Г. Г. Старостенка фінансову стійкість визначають із позиції можливостей розвитку підприємства як результат проведення успішної фінансово-виробничої діяльності, що є проявом загальної стійкості суб'єкта господарювання. Тут стверджується, що під фінансовою стійкістю розуміємо таку економічну категорію, що досягається за умови стабільного перевищення доходів підприємства над його витратами, вільного розпорядження грошовими засобами та стійким економічним зростанням і визначається забезпеченістю підприємства відповідно до потреб необхідними ресурсами для проведення ефективної фінансової політики в ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу. Підсумовуючи різні тлумачення суті фінансової стійкості, можна стверджувати, що фінансова стійкість – це узагальнювальна якісна оцінка фінансового стану суб'єкта господарювання, яка відображає основні тенденції зміни фінансових відносин під впливом найрізноманітніших чинників, як внутрішніх, так і зовнішніх, і виражається в кредитно- та платоспроможності підприємства, а також у постійному зростанні прибутку й капіталу при мінімальній ризикові. Фінансова стійкість відображає економічні відносини, які формують фінансовий механізм забезпечення поступального руху соціально-економічного розвитку. Результати схарактеризованих визначень, економічної категорії «фінансова стійкість» дали змогу з теоретичного погляду не лише визначити її сутність, а й обґрунтувати її основні складники та важливість позитивного впливу на результати функціонування підприємства.

На основі дослідження й узагальнення різних підходів до визначення фінансової стійкості підприємства виокремлено такі підходи:

– визначення рівня забезпеченості запасів у складі оборотних активів підприємства джерелами їх формування (цим узагальнювальним показником є надлишок або нестача джерел фінансування для формування запасів, який визначають як різницю між величиною джерел покриття та величиною запасів. Вартість запасів порівнюють послідовно з наявністю власного оборотного капіталу, до якого поетапно долають вартість довгострокових зобов'язань і короткострокових кредитів та позик. І відповідно до забезпеченості запасів заданими варіантами фінансування, розрізняють чотири типи (види) фінансової стійкості (абсолютна, нормальна, нестійкий та кризовий фінансовий стан);

– обчислення певної кількості коефіцієнтів і на основі їх дослідження в динаміці й порівняння з нормативними значеннями вироблення певних висновків щодо фінансового стану підприємства (у ролі основних визначено індикаторами оперативної стійкості коефіцієнти ліквідності (поточної, абсолютної та швидкої), індикаторами середньострокової стійкості коефіцієнти оборотності (ділової

активності), а індикаторами, відповідно, довгострокової стійкості підприємства коефіцієнти рентабельності. Погіршення фінансової стійкості підприємства досліджується за допомогою агрегатних оцінок імовірності банкрутства;

– застосування одного інтегрованого показника, який складається з декількох найбільш вагомих коефіцієнтів, визначення певних меж його значення для ідентифікації фінансової стійкості та фінансового стану підприємства (здебільшого застосовується для оцінки вірогідності банкрутства досліджуваного підприємства за умови передкризового або кризового стану фінансової стійкості; вироблення таких показників є результатом досліджень можливості здійснення комплексної оцінки фінансового стану за допомогою багатофакторного дискримінантного аналізу);

– побудова розгорнутих уніфікованих аналітичних фінансових таблиць на базі бухгалтерської, фінансової й податкової звітності, формат яких дає змогу воз'єднати ці форми задля проведення розгорнутого аналізу, який, зі свого боку, є підставою того, щоб стверджувати про конкретні показники за весь період, а не про напрями розвитку підприємства станом на звітні дати. В Україні використовують різні методики визначення фінансової стійкості суб'єктів господарювання. Загалом різні підходи до визначення фінансової стійкості підприємства об'єднують у такі підходи, як коефіцієнтний; агрегатний; балансовий, інтегральний, маржинальний, факторний, бальний.

Основною складовою частиною фінансової стабільності є потенційна стійкість підприємства щодо нарощування обсягів об'єктів діяльності й забезпечення фінансової рівноваги на новому, більш високому рівні.

Оцінюючи фінансову стійкість, вивчимо рівень ефективності розвитку діяльності підприємства за співвідношенням темпів зміни показників наявності активів, їх окремих елементів та результативних ознак господарювання. Зокрема, процеси і явища, які формують розвиток діяльності підприємства й дають можливість оцінити його фінансову стійкість, визначаються такою системою показників, як середньорічна вартість активів (ТА), основних засобів і нематеріальних активів (ТО) та власного капіталу (ТК), а також інтервальними річними показниками чистого доходу (ТЧ), доданої вартості (ТД) і чистого прибутку (ТП). Про ефективність розвитку діяльності підприємства й поліпшення його фінансової стійкості може свідчити така пропорція: $100\% < ТА < ТО < ТК < ТЧ < ТД < ТП$. Перша нерівність ($100\% < ТА$) показує, що підприємство нарощує вкладення фінансових ресурсів і розміщення їх в активах задля збільшення обсягів господарської діяльності. Можна стверджувати, що саме рівень розвитку й динамізм інвестиційних процесів формують у сучасних умовах стратегічну основу сталого економічного зростання.

Фінансова стійкість підприємства зазнає впливу багатьох чинників. Для управління окремими з них, підсилення або послаблення їхньої дії на фінансову стійкість підприємства ці чинники можна подати в групах залежно від місця виникнення й ступеня важливості.

За рівнем виникнення розрізняють внутрішні та зовнішні чинники.

Залежно від ступеня значущості виділяють чинники I (базові), II (похідні) та III рівнів (деталізуючі).

Чинники I рівня – це узагальнювальні, або базові, чинники, які є результатом впливу чинників II і III рівнів і водночас виступають генератором взаємодії інших дрібних чинників.

До чинників I рівня відносять фазу економічного розвитку системи; стадію життєвого циклу підприємства.

Фаза економічного циклу розвитку економічної системи є основним зовнішнім чинником, який впливає на фінансову стійкість підприємства. Залежно від фази економічного розвитку системи різними будуть темпи реалізації продукції, виробництва, їх співвідношення, рівень доходів підприємства та населення, інвестицій підприємства в товарні запаси. Так, у часи економічної кризи темпи реалізації продукції менші від темпів виробництва, зменшуються вкладення в товарні запаси, що призводить до ще більш значного скорочення реалізації й одночасного зменшення рівня доходів населення та доходів підприємства. Отже, знижуються платоспроможність і ліквідність підприємств, що неодмінно негативно відобразиться на його фінансовій стійкості.

Другим базовим чинником I рівня виступає стадія життєвого циклу підприємства. Вона є основним чинником для визначення загальноекономічної мети діяльності суб'єкта господарювання, для досягнення якої спрямовуватимуться всі його інші стратегії (фінансова стратегія, стратегія управління обсягами діяльності, стратегія управління власним і позиковим капіталом). Особливу увагу слід приділяти з'ясуванню специфіки кожної стадії, його розвитку, оскільки специфіка окремої

стадії розвитку підприємства впливати також на його потенційні можливості із забезпечення обсягів діяльності, а звідси – величини прибутку, утворення приросту активів і їх фінансування за рахунок окремих джерел, зокрема власними фінансовими ресурсами в необхідній кількості з метою самофінансування й водночас опосередковано формуватиме певний ступінь фінансової стійкості та стабільності фінансової діяльності підприємства.

Чинники II рівня є похідними. Вони виступають результатом дії основоположних, тобто базових, чинників (фази економічного розвитку системи й стадії життєвого циклу підприємства). До чинників II рівня, або похідних, відносять:

- середній рівень доходів населення;
- демографічну ситуацію;
- соціальну політику держави;
- податкову політику держави;
- грошово-кредитну політику;
- амортизаційну політику;
- загальний рівень стабільності;
- стратегію управління обсягами діяльності;
- стратегію управління активами;
- стратегію управління капіталом;
- стратегію управління грошовими потоками.

Чинники II рівня бувають зовнішніми та внутрішніми.

Вплив зовнішніх чинників пов'язаний із характером державного регулювання (фінансова, податкова, амортизаційна, грошово-кредитна, соціальна й демографічна політика тощо). Від напрямів, ступеня відповідності видів, методів цього регулювання та фази економічного циклу залежатимуть характер і глибина впливу деталізаційних чинників (чинників III рівня).

Внутрішні похідні чинники II рівня включають стратегію управління обсягами діяльності підприємства, політику управління його активами, власним і позиковим капіталом та забезпечують фінансову стійкість. Розробка стратегії передбачає визначення загальної потреби в активах, їх оптимальної структури при одночасному визначенні джерел фінансування цієї потреби й оптимізації структури капіталу, що, зі свого боку, є гарантом досягнення ефективної пропорційності між коефіцієнтом фінансової прибутковості та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства. Досягнення потрібного співвідношення між коефіцієнтом прибутковості й коефіцієнтом фінансової стійкості повинно бути головною метою підприємства, оскільки цей чинник сприяє збільшенню його ринкової вартості.

Чинники III рівня є деталізаційними. За їх допомогою з'ясовують і визначають механізм впливу на фінансовий стан підприємства похідних чинників. До чинників III рівня, або деталізаційних, відносять рівень конкуренції; рівень інфляції; склад та структуру активів; стратегію управління власними фінансовими ресурсами й позиковим капіталом; стратегію управління ризиком.

Вплив чинників III рівня на фінансову стійкість буває різним. Тому одним із найважливіших внутрішніх чинників фінансової стійкості є оптимізація складу (структури) активів підприємства. Подібним за своїм впливом є також правильний вибір стратегії управління активами. Значною мірою фінансова стійкість підприємства залежить від якості політики управління поточними активами, від того, який загальний обсяг оборотних коштів має підприємство, який розмір запасів й активів у грошовій формі. При зменшенні виробничих запасів та зростанні ліквідних активів підприємство може отримувати більший обсяг прибутку за рахунок залучення в оборот додаткових коштів, однак разом із цим виникає ризик неплатоспроможності підприємства. Оптимізація управління поточними активами полягає в тому, щоб забезпечити достатньо високий рівень прибутковості активів при одночасній мінімізації ризику втрати платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості.

Другим за своєю значущістю внутрішнім чинником III рівня є стратегія управління капіталом – оптимізація складу й структури джерел фінансування активів, власних фінансових ресурсів, а також правильний вибір політики управління ними. Зі збільшенням обсягу власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел збільшуються також потенційні можливості підприємства. Важливим є як загальний розмір прибутку, так і структура його розподілу, а саме та частка, яка спрямовується на реінвестиційні цілі.

Тому політика розподілу й використання прибутку є одним із головних внутрішніх деталізаційних чинників, які впливають на фінансову стійкість суб'єкта господарювання.

На фінансову стійкість підприємства впливають також кошти, які додатково залучаються на ринку позичкового капіталу. Зростання суми позикового капіталу, з одного боку, приводить до збільшення прибутковості власного капіталу, а з іншого – занадто велика частка позикового капіталу неодмінно призводить до зменшення фінансової стійкості підприємства, зростання ризиків втрати платоспроможності й фінансової незалежності. У зв'язку з цим важливим є чинник правильного використання ефекту від фінансового левериджу та забезпечення оптимізаційної структури капіталу.

Вплив зовнішніх чинників III рівня на фінансову стійкість особливо помітний на стадії кризового періоду економіки. Із фінансовою стійкістю підприємства тісно пов'язаний платоспроможний попит населення, оскільки зростання обсягу попиту є стимулом для розширення обсягу його діяльності. Розширення діяльності підприємства вимагає зростання активів підприємства, яке, зазвичай, зумовлює потребу в пошуку додаткових джерел фінансування. Залучення додаткових джерел фінансування призводить до змін у структурі джерел фінансування активів, а отже, впливає відповідно на ступінь фінансової стійкості підприємства.

Коефіцієнт фінансової автономії, або незалежності (коефіцієнт концентрації власного капіталу), дає характеристику частці власних коштів (власного капіталу) у загальній авансованій сумі коштів.

Коефіцієнт фінансової автономії обчислюють за такою формулою:

$$K_{\text{авт}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Усьогоджерел коштів}} = \frac{\text{Підсумок розд. I пасиву Балансу}}{\text{Валюта Балансу}} = \frac{\text{Рядок 380(ф. №1)}}{\text{Рядок 640 (ф. №1)}} \quad (1)$$

Підприємство є більш стабільним, незалежним та фінансово стійким від зовнішніх кредиторів, чим більше значення цього показника.

Уважається, що в підприємство з високою питомою вагою власного капіталу кредитори з більшим бажанням вкладають кошти, тому що воно має можливість погасити заборгованість за рахунок власних активів. На практиці доказано, що вся сума заборгованості повинна бути не більшою ніж сума власних джерел фінансування, тобто загальна сума капіталу має бути сформована не менш ніж наполовину за власні кошти.

Відтак критичне значення цього коефіцієнта автономії повинно дорівнювати 0,5, хоча питома вага залученого капіталу в розвинутих країнах буває досить високою, наприклад у японських компаніях – 80 %, що на 58 % більше, ніж у США.

Коефіцієнт фінансової залежності є оберненим для коефіцієнта фінансової автономії. Добуток цих коефіцієнтів завжди дорівнює 1.

Показник (коефіцієнт) фінансової залежності обчислюють за наступною формулою:

$$K_{\text{зал}} = \frac{\text{Усього джерел коштів}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\text{Валюта Балансу}}{\text{Підсумок розд. I пасиву Балансу}} = \frac{\text{Рядок 640(ф. №1)}}{\text{Рядок 380 (ф. №1)}} \quad (2)$$

Тому задля максимізації припливу коштів підприємству слід розробляти ширше коло моделей договорів із постачальниками з гнучкими умовами оплати. Система знижок за прискорення оплати більш ефективна, ніж система штрафних санкцій за прострочену оплату. В умовах інфляції це призводить до зменшення поточної вартості реалізованої продукції, тому слід точно оцінити можливість надання знижки при достроковій оплаті.

Для скорочення відстрочок платежів може бути корисний метод спонтанного фінансування, який давно винайдений та успішно використовується в країнах із розвинутою ринковою економікою. Суть цього методу полягає у визначенні знижок покупцям за скорочення строків їх розрахунку і являє собою відносно дешевий спосіб отримання коштів.

Тому кожному підприємству для поліпшення фінансового стану потрібно стежити за наявністю вільних фінансових коштів, співвідношенням дебіторської й кредиторської заборгованості, знаходити шляхи та способи, що дають змогу скоротити величину заборгованості на підприємстві.

Проведений аналіз фінансової стійкості стану підприємства виявив деякі слабкі місця в галузі управління фінансами. Ураховуючи це, рекомендуємо більше уваги приділити детальному переосмисленню фінансової політики підприємства.

До основних напрямів вироблення фінансової політики суб'єкта господарювання належать:

- аналіз фінансово-господарського стану підприємства;
- опрацювання облікової та податкової політики;
- удосконалення кредитної стратегії підприємства;
- управління оборотними коштами, кредиторської й дебіторської заборгованістю;
- управління витратами та вибір програми амортизаційної політики;
- вибір дивідендної політики.

Для покращення рівня платоспроможності підприємства й підвищення ліквідності бухгалтерського балансу доцільно розробити різні варіанти податкових схем. Максимальний ефект розроблення податкових схем отримують при прогнозуванні нових технологій та створенні нових структур. Тому фактично потрібно мати розрахунки кількох варіантів податкових планів.

Із метою управління витратами й вибору амортизаційної політики рекомендовано використовувати дані фінансово-економічного аналізу, які дають початкове уявлення про рівні витрат підприємства, а також рентабельності. Під час розробки облікової політики підприємства рекомендовано вибрати такі методи калькулювання собівартості, які забезпечують найбільш наочне уявлення про структуру витрат виробництва, рівні постійних і змінних витрат, частку комерційних витрат. Економічним службам доцільно періодично проводити аналіз структури витрат виробництва, роблячи порівняння з різного виду базовими даними й вивчаючи природу відхилень від них. Під час розробки облікової політики службам, що виконують планування діяльності підприємства, разом із бухгалтерією варто правильно вибрати базу для розподілу непрямих витрат між об'єктами калькулювання або вибрати метод віднесення непрямих витрат на собівартість реалізованої продукції. Ми вважаємо, що з метою створення передумов для ефективної аналітичної роботи та підвищення якості прийнятих фінансово-економічних рішень потрібно чітко визначити й організувати роздільний управлінський облік витрат за такими групами:

- змінні витрати, які ростуть або зменшуються пропорційно до обсягу виробництва. Це витрати на закупівлю сировини й матеріалів, споживання електроенергії, транспортні витрати, торгово-комісійні та інші витрати постійні витрати, зміна яких не пов'язана безпосередньо зі зміною обсягів виробництва. До таких витрат належать амортизаційні відрахування, відсотки за кредит, орендна плата, витрати на утримання апарату управління, адміністративні витрати та ін.;

- змішані витрати, що складаються з постійної та змінної частин.

До таких витрат належать, наприклад, фінансування поточного ремонту обладнання, поштові та телеграфні витрати тощо. У всіх випадках керівництву підприємства доцільно прагнути до такої організації обліку, за якою вся сукупність витрат чітко розділена за названими групами. У разі розв'язання цієї проблеми на підприємстві виникнуть умови для проведення поглибленого операційного аналізу (аналіз беззбитковості, функціонально-вартісного поточного аналізу й функціонально-вартісного аналізу на майбутні періоди).

У сучасній економічній літературі запропоновано різні методики визначення фінансової стійкості підприємств. Загалом різні підходи до обчислення фінансової стійкості підприємства можна об'єднати в такі види методик: коефіцієнтний, агрегатний, балансовий, інтегральний, маржинальний, факторний, коефіцієнтний.

Висновки. Розглянувши детально кожну з методик, можемо зробити висновок, що із цих підходів визначення фінансової стійкості підприємства найбільш прийнятний у сучасних умовах є коефіцієнтний. Уважаємо, що він найбільш поширений і доступний для промислових підприємств.

Узагальнивши дослідження щодо вдосконалення методики аналізу фінансової стійкості підприємств, можна сказати про виявлення слабких місць у галузі управління фінансами. Тому ми рекомендуємо більше уваги приділити детальному аналізу фінансової політики підприємства.

На нашу думку, до основних напрямів розробки фінансової політики належать аналіз фінансово-економічного стану підприємства; розробка облікової та податкової політики; вироблення кредитної політики підприємства управління оборотними коштами, кредиторської та дебіторської заборгованості, управління витратами.

Джерела та література

1. Базилевич В. Д. Економічна теорія: Політекономія: підручник, 6-те вид., переробл. і доповн. Київ: Знання-Прес, 2008. 719 с.
2. Головка Т. В. Методика аналізу фінансової звітності підприємства. Київ: Компас, 2008. 32 с.

3. Камлик М. І. Бухгалтерський облік та звітність в Україні: зб. нормативно-правових актів. 2-ге вид., переробл. і доповн. Київ: Атака, 2005. 800 с.
4. Кужельний М. В. Організація обліку: підручник. Київ: ЦНЛ, 2010. 352 с.
5. Лучко М. Р., Остап'юк М. Я. Основи побудови АРМ бухгалтера: навч. посіб. Київ: ІСДО, 2008. 60 с.
6. Мазаракі А., Гуляева Н. Методичні рекомендації з формування складу витрат на збут. *Вісник КНТЕУ*. 2008. № 6. С. 15–23.
7. Мних С. В., Барабаш Н. С., Бутко А. Д. та ін.; Економічний аналіз: практикум/за ред. С. В. Мниха. Київ: Центр навч. літ., 2005. 432 с.
8. Мних С. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: підручник. Київ: КНТЕУ, 2003. 412 с.
9. Стрішенець О. М., Ліщук В. І., Єлісеєва Л. В. Економічна теорія: [навч. посіб.] (гриф МОН, лист від 29.01.2013). Луцьк: СЛУ ім. Лесі Українки, 2014. 206 с.
10. Федоренко В. Г., Віденко О. М., Руженський М. М., Уткін О. Ф. Політична економія: підручник. Київ: Алеута, 2008. 487 с.

References

1. Bazilevich, V. D. (2008). *Ekonomichna teoriya : Politekonomiya [Economic theory : Polytechnology]*. K. : Knowledge-Press [in Ukrainian].
2. Golovko, T. V. (2008). *Metodyka analizu finansovoyi zvitnosti pidpryyemstva [Methodology of analysis of financial reporting of the enterprise]*. – K. : Compass [in Ukrainian].
3. Kamlik, M. I. (2005). *Bukhhalters'kyu oblik ta zvitnist v Ukraini : zbirnyk normatyvno-pravovykh aktiv [Accounting and Reporting in Ukraine : a Collection of Regulatory Acts] Processing. and add.* – K. : Attack [in Ukrainian].
4. Kuzhniy, M. V. (2010). *Orhanizatsiya obliku [Registration organization]*. K. : CNL [in Ukrainian].
5. Luchko, M. R., & Ostapyuk, M. Ya. (2008). *Osnovy pobudovy ARM bukhhaltera [Fundamentals of building an ARM accountant]*. K. : ISDO [in Ukrainian].
6. Mazaraki, A. & Gulyayeva, N. (2008). *Metodychni rekomendatsiyi z formuvannya skladu vytrat na zbut [Methodical recommendations on formation of expenses for sales]* *Visnyk KNTEU – Bulletin of KNTEU*, 6, 15–23 [in Ukrainian].
7. Mni, Ye. V., & Barabash, N. S., & Butko, A. D. (2005). *Ekonomichnyy analiz : praktykum [Economic Analysis: Workshop]*. K. : Center for Educational Literature [in Ukrainian].
8. Mni, Ye. V. (2003). *Ekonomichnyy analiz diyal'nosti pidpryyemstva [Economic analysis of enterprise activity]*. K. : KNTEU [in Ukrainian].
9. Strishenez, O. M., & Lischuk, V. I., & Yeliseyeva, L. V. (2014). *Ekonomichna teoriya [Economic theory]*. Lutsk: SNU named after Lesia Ukrainka [in Ukrainian].
10. Fedorenko, V. G., & Videnko, O. M., & Rugensky, M. M. (2008). *Politychna ekonomiya [Political economy]*. K. : [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 15.09.2018 р.

РОЗДІЛ IV

Регіональна економіка та економіка природокористування

УДК 332.72

Шворак Анатолій,
доктор економічних наук, завідувач кафедри обліку і аудиту,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки;
м. Луцьк; e-mail: ams95@ukr.net
<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-03-66-72>

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано запобіжні заходи при впровадженні ринку земель у країнах Європи й Аргентині та наявний стан земельних відносин в Україні. Обґрунтовано засади державного регулювання ринкових земельних відносин як форми обмеження державою свободи підприємництва з метою досягнення суспільно значущих цілей. У статті подано пропозиції, які порібно врахувати до відкриття ринку земель і відобразити в законі «Про обіг земель сільськогосподарського призначення». Зазначені вище заходи сприятимуть успішному розвитку агросектору на основі національного малого й середнього бізнесу, що ґрунтується на органічному землеробстві й дасть змогу відродити українське сільське господарство, створити відповідні соціальні умови проживання в сільській місцевості, зробити країну багатію.

Ключові слова: економіка, сільське господарство, інвестиції, земля, ринок земель, консолідація земель, агрохолдинг, оренда.

Шворак Анатолій,
доктор экономических наук, Восточноевропейский национальный университет
имени Леси Украинки, кафедра учета и аудита;
г. Луцк; e-mail: ams95@ukr.net

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЗЕМЕЛЬ В УКРАИНЕ

В статье анализируются меры при внедрении рынка земель в странах Европы и в Аргентине и существующее положение земельных отношений в Украине. Обоснованы принципы государственного регулирования рыночных земельных отношений как формы ограничения государством свободы предпринимательства с целью достижения общественно значимых целей. В статье представлены предложения, которые необходимо учесть до открытия рынка земель и отразить в законе «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения». Перечисленные меры, способствующие успешному развитию агросектора на основе национального малого и среднего бизнеса, основанные на органическом земледелии, позволят возродить украинское сельское хозяйство, создать соответствующие социальные условия проживания в сельской местности, сделать страну богатой.

Ключевые слова: экономика, сельское хозяйство, инвестиции, земля, рынок земель, консолидация земель, агрохолдинг, аренда.

Shvorak Anatolii,
Doctor of Economics, East European National University Named After Lesya Ukrainka,
Accounting and Audit Department;
Lutsk; e-mail: ams95@ukr.net

PECULIARITIES OF IMPLEMENTATION AND REGULATION OF LAND MARKET IN UKRAINE

The article analyses preventive measures during proceedings of land market in the countries of Europe, Argentine and the existing state of land relations in Ukraine. The problem of land market regulation belongs to the most important

spheres of state economic policy. Ukraine is close to cancel the moratorium on lands of agricultural usage, that is why it is not surprisingly that big agrarian companies increase intensively their land assets.

The foundations of state regulation of market land relations as the form of limitation by the state the freedom of entrepreneurship aiming at achievement of socially meaningful goals are justified. So this process demands the detailed research and analysis with the purpose of working out recommendations as to efficiency boom of agrobusiness and prevention of negative phenomena and tendencies.

The author proposes the necessity of urgent steps before the opening of land market and to reflect preventive measures in the law «On selling lands of agricultural purpose»:

– citizens of Ukraine can buy lands of agricultural purpose and who will personally conduct economic activity, live on lands location, have adequate qualification or experience of conducting agricultural production and use land according to purpose destination and not to sublease it;

– the first priority of buying lands have co-owners, tenants, owners of neighboring plots, citizens residing in given location and have adequate education, or working experience in agriculture, local authorities or executive bodies;

– maximum land ownership and land use must be determined by the law «On selling lands of agricultural purpose» depending on nature and climate zones where lands of agricultural purpose are located;

– these legal positions do not concern lands which are provided for conducting personal agricultural farming, gardening.

These measures will promote successful development of agricultural sector on the basis of national small and medium business based on organic agriculture and will allow to revive Ukrainian agriculture, to create proper social conditions of living in rural area and to make Ukraine a rich country.

Key words: economy, agriculture, investments, land, land market, consolidation of lands, agroholding, rent.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку української економіки, її розбудова потребують прийняття нових управлінських рішень у сфері використання та охорони земель. Значна роль у цьому процесі належить формуванню ефективної еколого-економічної збалансованої моделі використання земельних ресурсів, яка може бути сформована на основі цілеспрямованої політики консолідації земель.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукову проблематику регулювання ринкових земельних відносин в Україні розглядають у своїх працях учені С. Н. Волков [1], В. А. Голян [10], Й. М. Дорош [7], О. М. Загурський [2], Ю. О. Лупенко [7], А. Г. Мартин [6], А. М. Мірошніченко [7], Л. Я. Новаковський [7], М. М. Федоров [9], М. А. Фесик [10] та ін.

Невирішені питання, що є частиною загальної проблеми. Роль землі в економіці не завжди очевидна. Без захищених прав на землю не може бути сталого розвитку економіки, оскільки серед інвесторів знайдеться небагато бажаючих робити довгострокові інвестиції.

Постановка завдання. Дослідження особливостей сталого розвитку економіки на основі зарубіжного досвіду проведення аграрних реформ, їх глибокий аналіз необхідні для того, щоб у ході реформування імплементувати в розробку механізмів регулювання ринкових земельних відносин і створення необхідних умов для успішного розвитку суспільного виробництва в інтересах громадян та суспільства в цілому. Тому цей процес потребує детального дослідження й аналізу з метою відпрацювання рекомендацій щодо підвищення ефективності агробізнесу та запобігання виникненню негативних явищ і тенденцій.

Виклад основного матеріалу. Запроваджуючи ринок землі, Україна має обирати між великотоварним сільським господарством (Аргентина) або «соціальним» селом (Польща, Франція, Німеччина, Данія, Словаччина, Румунія, Угорщина). У кожній із цих країн приватна власність та ринок землі сформовані з певною метою: або щоб забезпечити високий рівень сільськогосподарського виробництва, або щоб розробити механізм соціального захисту населення, котре проживає в сільській місцевості. На жаль, ці дві мети дуже складно поєднати. Розглянемо це на прикладі вищезгаданих країн [1, 4].

Аргентина – індустріально-аграрна держава, яка має добре розвинене сільське господарство. Землі сільськогосподарського призначення становлять трохи більше ніж половина земельного фонду країни (54,5 %), із них 26,6 % (або 14,5 % загального земельного фонду) займає рілля. У сільській місцевості проживає незначна частина населення – усього 8,4 %. Характерна риса сільського господарства держави – висока продуктивність праці. Так, у сільському господарстві зайнято всього 0,5 % робочої сили, на нього припадає 8,3 % ВВП.

До 2011 р. в Аргентині не було законів, які б регулювали право власності іноземців. Серед факторів, що були привабливі для інвесторів, можна назвати багаті й родючі природні ресурси, низьку ціну та поблажливе законодавство, що привело до великої концентрації земель і приходу великих міжнародних інвесторів.

Згідно із законом № 26.737 «Режим національної безпеки щодо власності, вступу у володіння та використання земель сільськогосподарського призначення» від 27 грудня 2011 р., іноземні фізичні та юридичні особи не мають права купувати ділянку більше ніж 1000 га. Також не допускається купівля земель у межах «зони національної безпеки», установлені Постановою № 15.385/44. Норми не діють лише стосовно тих іноземців, які:

- проживають у країні протягом більше ніж 10 років;
- мають дітей, народжених в Аргентині, та мешкають у державі понад п'ять років;
- проживають у шлюбі з громадянином Аргентини більше ніж п'ять років.

Для покупців, які є громадянами Аргентини, обмежень не встановлено. Мінімальна площа ділянки сільськогосподарського призначення встановлюється окремими областями. Для громадян Аргентини ліміту на придбання ділянки не встановлено. Спеціального податку на продаж землі не існує, однак при передачі у власність будь-якої нерухомості сплачуються гербовий збір (до 3 %, встановлюється окремими областями) і податок на передачу майна (1,5 %). Наразі для Аргентини актуальне питання щодо збільшення кількості фермерських господарств, що активно просувається Міністерством сільського господарства.

Для порівняння розглянемо функціонування вільного ринку земель у країнах Європейського Союзу та законодавчі обмеження, які там існують.

Польща. 30 квітня 2016 р. набув чинності закон щодо обігу землі, що вводить певні обмеження на продаж сільськогосподарських земель, згідно з яким сільськогосподарські землі можуть купити лише держава (Польське агентство сільськогосподарської нерухомості – ANR), релігійні об'єднання й фермери, які мають до 300 гектарів сільськогосподарських угідь. Бажаючий придбати землю повинен володіти не лише сільськогосподарськими навичками, але й проживати в місцевості, у якій бажає придбати землю. Крім того, не менше 10-ти років покупець зобов'язується вести на цій землі господарську діяльність, і без дозволу суду не може цю землю ні продавати, ні здавати в оренду. Такі правові положення не стосуються земельних ділянок сільськогосподарських угідь площею до 0,3 га.

Франція. Усі операції на ринку землі сільськогосподарського призначення контролюють державні місцеві компанії, що входять у спілку Sociétés d'Aménagement Foncier et d'Établissement Rural (SAFER) і слідкують за тим, щоб не допустити різкого скорочення числа сімейних господарств. Спілка SAFER користується правом першості на купівлю землі, а, крім цього, це має не допустити підписання угоди на продаж, якщо вважатиме, що вона має спекулятивний характер, торги відбуваються за зниженою ціною або операція може спричинити розпад домашнього господарства чи стати на перешкоді діяльності фермерам-початківцям у конкретній місцевості. Діє право першості на купівлю для власників сусідніх земель та зобов'язання щодо особистого користування придбаною землею протягом 15 років із забороною оренди. Країна настільки захищає свою землю перед іноземним покупцем, що на практиці її може придбати лише корінний французький фермер.

Німеччина. Правовими нормами стосовно обігу земель у Німеччині займається спілка «Bodenverwertungs – und – verwaltungs GmbH (BVVG)», яку координує Федеральне міністерство фінансів. Органи влади можуть не погодитися на продаж землі, якщо угода має спекулятивний характер, торги відбуваються за зниженою ціною, новий власник не має наміру використовувати угіддя із сільськогосподарською метою або внаслідок якої може відбутися надмірна концентрація землі в руках одного власника. Покупець зобов'язаний подати план розвитку господарства.

Данія. У 2015 р. прийнято законодавчі норми, що значно спрощують купівлю землі в цій країні. Основною вимогою є проживання на придбаній землі. Скасовано норми щодо площі господарства та вимогу набуття сільськогосподарської кваліфікації.

Словаччина. Із 2014 р. діють нові закони щодо обігу землі, відповідно до яких власником землі сільськогосподарського призначення може бути фізична особа, яка вела свій бізнес у сфері сільського господарства або працювала там щонайменше три роки. Юридичні особи повинні мати трирічний стаж ведення бізнесу в сільському господарстві. Покупцями угідь можуть бути особи, які живуть на постійній основі в країні щонайменше 10 років, або юридичні особи, котрі зареєстрували

свій бізнес принаймні 10 років тому. Першочерговим правом при купівлі землі користуються особи, які проживають саме в тій громаді, де вони хочуть придбати землю. Ці правові положення не застосовуються при даруванні, передачі землі близьким родичам. Не стосується це теж земель у міській зоні та сільськогосподарських ділянок поза межами міської зони площею до 0,2 га.

Румунія. У 2014 р. вступив у силу закон, який дозволяє продавати землі сільськогосподарського призначення для громадян країн Європейського Союзу, а також Ісландії, Ліхтенштейну й Норвегії. Переважним правом при купівлі землі користуються співвласники, орендарі, власники земель, прилеглих до земельної ділянки, що продається; а також Румунське агентство громадської власності. Коли жодна зі сторін, що має переважне право купівлі, не виявляє бажання придбати землю, вибір покупця має право здійснити продавець.

Болгарія. Сільськогосподарські землі можуть придбати й володіти ними лише фізичні та юридичні особи, які легально проживають або зареєстровані в країні щонайменше п'ять років. Право на придбання й володіння землею сільськогосподарського призначення не поширюється на юридичних осіб, у яких частку мають партнери або акціонери, зареєстровані у вільних економічних зонах.

Угорщина. Мають право на придбання землі фізичні особи, церкви, фінансові установи та сама держава. Для того щоб купити землю, треба володіти навичками у сфері сільського господарства або вести бізнес у сільському господарстві щонайменше три роки. Особи, які не виконують цих умов, можуть придбати не більше ніж 1 га сільськогосподарських угідь. Максимальна площа землі, яка може перебувати у власності, становить 300 га. Протягом п'яти років покупець повинен особисто вести сільськогосподарську діяльність та використовувати землю за цільовим призначенням і не передавати її в суборенду.

Поточна ситуація в проведенні аграрної реформи в Україні характеризується формальним завершенням реструктуризації колективних сільськогосподарських підприємств та виходом на завершальний етап приватизації сільськогосподарської землі. Однак головною особливістю цього періоду є те, що ініціатива в розвитку реформи перейшла від держави до агробізнесу. Так, якщо в процесі реформи держава ініціювала реструктуризацію колективних сільськогосподарських підприємств, пропонувала їх організаційно-правові форми, то в пореформений період ця ініціатива перейшла до агробізнесу, проявом чого стало виникнення агрохолдингів [2]. У цілому в сільському господарстві України проходять такі процеси, які характеризують розвиток агрохолдингів:

- капіталізація агровиробництва на основі консолідації сільськогосподарських земель;
- формуються горизонтально й вертикально інтегровані, орієнтовані на експорт структури (іноді за типом земельних латифундій);
- збільшення обсягів виробництва продукції сільського господарства за рахунок ефекту масштабу;
- концентрація капіталу, що не під силу малим і середнім компаніям;
- інтеграція виробництва з наступною переробкою продукції сільського господарства;
- інвестиційна привабливість для іноземних компаній за допомогою розміщення цінних паперів на фондових ринках і залучення кредитів міжнародних фінансових організацій.

В Україні виникнення агрохолдингів пов'язано з недосконалістю й провалами у функціонуванні економіки, відсутністю необхідних інституційних та правових умов для ведення ефективного бізнесу, неадекватною політикою держави, зокрема відсутністю повноцінного ринку сільськогосподарської землі.

Однак основним стимулом виникнення агрохолдингів є прагнення власників капіталу примножити його в довгостроковій перспективі. Динаміка розвитку агрохолдингів та їх середню площу відображено в табл. 1.

Таблиця 1

Кількість агрохолдингів в Україні

Показник	2007 р.	2012 р.	2017 р.
Кількість холдингів	18	17	14
Загальна площа в користуванні, млн га	1,8	3,73	3,42
Середня площа одного холдингу, тис. га	100	220	244

Примітка. Сформовано авторами за даними [11, 12].

Вплив агрохолдингів на ринок оренди землі є безперечним. Загалом це деякою мірою позитивний вплив, адже агрохолдинги, витісняючи фермерів з ринку оренди сільськогосподарської землі, змушують їх змінювати свою спеціалізацію, переходити від вирощування низькоєфективних зернових і технічних культур до вирощування овочів, фруктів, ягід. Вони також забирають землю в неефективних аграрних підприємств, змушуючи їх виходити з аграрного бізнесу.

Результат цього – підвищення загальної ефективності сільськогосподарського виробництва, адже агрохолдинги, завдяки використанню кращих технологій, на значних земельних площах отримують більше дешевої продукції, тоді як фермери заповнюють ринкову нішу трудомісткої продукції, виробництво якої в сучасних умовах вони забезпечують ефективніше. Посилення конкуренції на ринку оренди сільськогосподарської землі є позитивним чинником і призводить до підвищення рівня орендної плати за землю.

Вартість капіталу, який агрохолдинги інвестують в агробізнес, у довгостроковій перспективі може зростати за рахунок:

- низької вартості робочої сили;
- низької орендної плати за землю;
- низької собівартості сільськогосподарської продукції, що приводить до збільшення прибутків від діяльності за рахунок отримання дешевої сировини через інтеграцію сільського господарства й переробки продукції галузі;
- мінімізації податкових платежів;
- отримання дотацій і субсидій із державного бюджету на розвиток аграрної галузі;
- зростання потреби у світі продукції сільського господарства та харчових продуктів;
- можливості акумуляції значних земельних масивів через їх оренду;
- функціонування ринку сільськогосподарської землі, придбання її у власність із можливістю перепродажу;
- можливості перепродажу бізнесу, вартість якого з урахуванням усіх вищезазначених чинників може значно зрости через декілька років.

Названі основні чинники, що сприяють створенню й розвитку агрохолдингів та інших агропромислових формувань в Україні, не є вичерпними. Їх може бути значно більше залежно від того, яка природа капіталу, що інвестується в агробізнес, із яких джерел він надходить, які проміжні, тактичні та стратегічні цілі ставлять перед собою власники капіталу.

Водночас існування агрохолдингів можна розглядати як головну загрозу для економічної конкуренції в аграрній сфері. Під економічною конкуренцією, зазвичай, розуміємо змагання між суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибрати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначити умови обороту товарів на ринку. Конкуренція – важливий атрибут ринкової економіки, без якого неможливе її нормальне саморегулювання [5].

Процес створення та розвитку агрохолдингів слід також розглядати крізь призму їх впливу на соціальний розвиток сільських територій, майнових прав селян, збереження та підвищення родючості землі, екологічну безпеку, створення нових робочих місць, адже в сільській місцевості мешкає 31 % населення України й виробляє 43 % сільськогосподарської продукції, у тому числі продукції рослинництва – 38,7 %, тваринництва – 54,3 % [9].

Однак консолідація земель сільськогосподарського призначення агрохолдингами за допомогою витіснення з ринку оренди землі певної кількості аграрних підприємств і фермерів створює певну негативну соціально-економічну ситуацію на селі. Її основними негативними елементами є такі:

- припинення існування сільськогосподарських підприємств як юридичних осіб;
- утрата для певної кількості сільських жителів місця роботи;
- ненадходження до місцевих сільських рад податкових та інших платежів від підприємств, що припинили своє існування;
- відсутність фінансування на створення й підтримку сільської інфраструктури, яке здійснювали сільськогосподарські підприємства (дороги, дитячі садки та школи, будинки культури, фельдшерсько-акушерські пункти тощо).

Головна умова ефективної земельної політики полягає в тому, що вона повинна запропонувати практичну й послідовну сукупність правил, інституцій та інструментів, які розглядаються як справедливі, законні та прийнятні для різних зацікавлених суспільних груп [9].

Формування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні є одним із найбільш дискусійних і заполітизованих питань політичного життя країни. Завдяки політичним маніпуляціям і недостатній професійній кваліфікації деяких працівників ЗМІ побутує думка, що в Україні земельного ринку немає, що через мораторій практично всі комерційні операції із землею в нашій державі заборонені, але це далеко від істини. З усіх наявних 25 млн земельних ділянок лише менше 7 млн потрапляють під дію мораторію. А інші можуть продаватися і купуватися, уноситися до статутного фонду та служити заставою в банку з урахуванням обмежень, установлених чинним законодавством.

На сьогодні все більш затребуваним стає механізм емфітевзису, тобто користування чужою земельною ділянкою сільськогосподарського призначення для ведення сільськогосподарського виробництва, який відрізняється від довгострокової оренди тим, що, укладаючи договір емфітевзису, вони одночасно отримують усю суму коштів за її передачу в користування. А земельною ділянкою буде досить тривалий час користуватися емфітевт.

У нашій країні на законодавчому рівні здебільшого розв'язано проблему створення ринку засобів виробництва, робочої сили, цінних паперів, фінансових ресурсів, інформації, технологій тощо. Із прийняттям нового Земельного кодексу України закладено правове підґрунтя й для створення ринку землі.

На сьогодні в країні розробляється закон «Про обіг земель сільськогосподарського призначення», де порібно прописати вже наявні норми та, використавши іноземний досвід, прописати основні положення, які стосуються пріоритетності купівлі земель сільськогосподарського призначення, набуття права купівлі земель, максимального володіння та користування. Більшість із цих питань уже давно врегульовано. Усі дуже бояться, що іноземці гіпотетично зможуть опосередковано купувати землю через механізм придбання корпоративних прав на українські компанії. Але в законодавстві України чітко прописано, що іноземні юридичні особи не можуть придбати сільськогосподарську землю в принципі. Проблема надмірної концентрації розв'язує закон «Про захист економічної конкуренції», який містить критерії економічної оцінки концентрації – якщо одна особа сконцентрувала понад 35 % якогось активу на територіально вираженому ринку, то вона вважається порушником законодавства про захист економічної конкуренції.

Здійснювати регулювання ринку земель економічними (ринковими) методами держава спроможна, виступаючи самостійним «гравцем» на цьому ринку. Тобто країна в цій ситуації за рахунок власних фінансових і земельних ресурсів має брати участь у ринковому обороті земель, впливаючи таким чином на обсяг попиту й пропозицій, а отже, і на ринкове ціноутворення, не обмежуючи при цьому прав та свобод інших суб'єктів ринку [6].

Жоден фермер і навіть найпотужніший їх кооператив в українських реаліях не здатен реалізувати масштабні інфраструктурні проекти. Зате фермер може забезпечити роботою й зарплатою мешканців свого села, створити в кооперації з такими ж односельцями локальний бренд і навіть вийти на експорт із якоюсь унікальною, проте трудозатратною продукцією.

В аграрній реформі потрібно зробити глобальну трансформацію, яка працюватиме для тих 86,9 % сільгоспвиробників, котрі обробляють до 1000 гектарів землі, і давати їм допомогу, підтримку, дешеві кредити, робити в них форвардні закупки через аграрні фонди, стимулювати їх на перехід на більш трудомістку продукцію. Це називається аграрною державною політикою.

Запровадження ринку землі не має бути самоціллю, а повинне підпорядковуватися меті успішного розвитку агросектору на основі національного малого й середнього бізнесу, що ґрунтується на органічному землеробстві й дасть змогу відродити українське сільське господарство, створити відповідні соціальні умови проживання в сільській місцевості, зробити країну багатогою.

Висновки й перспективи подальших розробок. 6,9 млн громадян України отримали згідно з законом земельні частки (паї), не можуть розпоряджатися власною землею, із них 1,6 млн – люди, яким виповнилося 70 років і більше. Відповідь на це питання потрібно знайти, передусім, до відкриття ринку й відобразити в законі «Про обіг земель сільськогосподарського призначення», де будуть чітко прописані запобіжні заходи:

– купувати землі сільськогосподарського призначення можуть громадяни України, які особисто вестимуть господарську діяльність, проживають за місцезнаходженням земель, мають відповідну кваліфікацію або досвід ведення сільськогосподарського виробництва та використовуватимуть землю за цільовим призначенням і не передаватимуть її в суборенду;

- першочергове право купівлі земель мають співвласники, орендарі, власники сусідніх ділянок, громадяни, які проживають у цій місцевості й мають відповідну освіту або досвід роботи в сільському господарстві, органи місцевого самоврядування чи виконавчої влади;
- максимальне землеволодіння та землекористування повинно бути визначене законом «Про обіг земель сільськогосподарського призначення» залежно від природно-кліматичних зон, де розміщені землі сільськогосподарського призначення;
- ці правові положення не повинні стосуватися земель, які надаються для ведення особистого селянського господарства, садівництва.

Джерела та література

1. Волков С. Н. Землеустройство за рубежом. URL: www.guz.ru/media/file/rekdoc/9.doc.
2. Загурський О. М. Державне регулювання ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення. *Економіка АПК*. 2008. № 12. С. 100–06.
3. Земельний кодекс України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>
4. Земельні реформи в зарубіжних країнах. URL: <http://refer.org.ua>
5. Лапа В., Лисситса А. та ін. Україна: Агрохолдинги и перспективы рынка земли. *Украинская аграрна конфедерация*. Київ.Украгроконсалт. 2007. 169 с.
6. Мартин А. Г. Регулювання ринку земель в Україні: монографія. Київ: АграрМедіаГруп, 2011. 252 с.
7. Національна доповідь щодо завершення земельної реформи /за наук. ред. Л. Я. Новаковського. Київ: Аграр. наука, 2015. 48 с.
8. Сільське господарство України 2015: стат. зб. Київ: Держ. служба статистики України, 2016. 360 с.
9. Федоров М. М. Особливості формування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні. *Економіка АПК*. 2007. № 5. С. 73–78.
10. Хвесик М. А., Голян В. А. Інституціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів: монографія. Київ: Кондор, 2007. 480 с.
11. Український клуб аграрного бізнесу. URL: <http://ucab.ua/ua>
12. LATIFUNDIST.com – головний сайт про агробізнес. URL: <https://latifundist.com/>

References

1. Volkov, S. N. Zemleustroistvo za rubezhom [Land management abroad]. *guz.ru*. Retrieved from www.guz.ru/media/file/rekdoc/9.doc [in Russian].
2. Zahurskyi, O. M. (2008) Derzhavne rehuliuвання rynkovoho obihu zemel silskohospodarskoho pryznachennia [State regulation of market circulation of agricultural land]. *Ekonomika APK – Economy of agroindustrial complex*, 12, 100–106 [in Ukrainian].
3. Zemelnyi kodeks Ukrainy [The Land Code of Ukraine]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2768-14> [in Ukrainian].
4. Zemelni reformy v zarubizhnykh krainakh [Land reforms in foreign countries]. *refer.org.ua*. Retrieved from <http://refer.org.ua> [in Ukrainian].
5. Lapa, V., Lyssytsya, A., Polyvodskyi, A., Fedorchenko, M., Feofylov, S. & Yanov, A. (2007). Ukrayna: Ahrokhodynny u perspektyvy rynka zemly [Ukraine: agrholdings and prospects of the land market.]. *Ukraynskaja agrarna konfederacyja, Ukragrokonsalt – Ukrainian Agrarian Confederation, Ukragroconsult*. Kyiv [in Ukrainian].
6. Martyn, A. H. (2011). Rehuliuвання rynku zemel v Ukraini [Regulation of land market in Ukraine]. Kyiv: AhrarMediaHrup [in Ukrainian].
7. Novakovskiy, L. Ya. (Eds.). (2015). Natsionalna dopovid shchodo zavershennia zemelnoi reformy [National report on the completion of land reform]. Kyiv: Ahrar. nauka [in Ukrainian].
8. Silske gospodarstvo Ukrainy 2015: statystychnyi zbirnyk [Agriculture of Ukraine 2015: Statistical Yearbook]. (2016). Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [in Ukrainian].
9. Fedorov, M. M. (2007). Osoblyvosti formuvannia rynku zemel silskohospodarskoho pryznachennia v Ukraini [Features of the formation of the market of agricultural land in Ukraine]. *Ekonomika APK – Economy of agroindustrial complex*, 5, 73–78 [in Ukrainian].
10. Khvesyk, M. A., & Holian, V. A. (2007). Instytutsionalna model pryrodokorystuvannia v umovakh hlobalnykh vyklykiv [Institutional model of nature management in the context of global challenges]. Kyiv: Kondor [in Ukrainian].
11. Ukrainskyi klub ahrobnogo biznesu [Ukrainian Agribusiness Club]. *ucab.ua*. Retrieved from <http://ucab.ua/ua> [in Ukrainian].
12. LATIFUNDIST.com – holovnyi sait pro ahrobniznes [LATIFUNDIST.com main site about agribusiness]. *latifundist.com*. Retrieved from <https://latifundist.com/>

Стаття надійшла до редакції 05.09.2018 р.

УДК 332.1:338.45

Поліщук Вадим,
кандидат економічних наук, Луцький національний технічний університет,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування;
м. Луцьк, e-mail: vadym.polischuk2@gmail.com

Ищук Леся,
кандидат економічних наук, Луцький національний технічний університет,
доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування;
м. Луцьк, e-mail: mi-agent@ukr.net
<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-03-73-79>

ФІНАНСОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ РЕГІОНУ

У статті досліджено фінансове забезпечення використання інноваційно-інвестиційного потенціалу сталого розвитку регіону. Визначено інноваційно-інвестиційну політику та суб'єктів інноваційної діяльності (інноваторів). Покращено розуміння сутності взаємозв'язку основних понять стимулювання сталого розвитку регіону. Досліджено форми фінансового забезпечення суб'єктів регіону, що стосуються природокористування. Визначено основні напрями подолання існуючих проблем у розвитку суб'єктів, котрі виконують діяльність, пов'язану з природокористуванням і досягненням сталого розвитку регіону. Удосконалено суть інноваційної моделі економічного розвитку регіонів України. Відзначено зв'язок інвестиційно-інноваційного стимулювання сталого розвитку регіону з різними видами фінансових відносин регіонів.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційний розвиток, природокористування, фінансове стимулювання, соціоеколого-економічна система, сталий розвиток регіону.

Полищук Вадим,
кандидат экономических наук, Луцкий национальный технический университет,
доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования;
г. Луцк, e-mail: vadym.polischuk2@gmail.com

Ищук Леся,
кандидат экономических наук, Луцкий национальный технический университет,
доцент кафедры финансов,
банковского дела и страхования;
г. Луцк, e-mail: mi-agent@ukr.net

ФИНАНСОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ РЕГИОНА

В статье исследуются финансовое обеспечение использования инновационно-инвестиционного потенциала устойчивого развития региона. Определяются инновационно-инвестиционная политика и субъекты инновационной деятельности (инноваторы). Улучшено понимание сущности взаимосвязи основных понятий стимулирования устойчивого развития региона. Исследуются формы финансового обеспечения субъектов региона, имеющих отношение к природопользованию. Определяются основные направления преодоления существующих проблем в развитии субъектов, осуществляющих деятельность, связанную с природопользованием и достижением устойчивого развития региона. Усовершенствована суть инновационной модели экономического развития регионов Украины. Отмечается связь инвестиционно-инновационного стимулирования устойчивого развития региона с различными видами финансовых отношений регионов.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционное развитие, природопользование, финансовое стимулирование, социоеколого-экономическая система, устойчивое развитие региона.

Polishchuk Vadym,
PhD in Economics, Lutsk National Technical University,
Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance;
Lutsk, e-mail: vadym.polischuk2@gmail.com

Ishuk Lesia,
PhD in Economics, Lutsk National Technical University
Associate Professor,
Associate professor of the department of finance, banking and insurance;
Lutsk, e-mail: mi-agent@ukr.net

FINANCIAL STIMULATION OF INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF REGIONAL NATURALIZATION SUBJECTS

The purpose of the article is to elucidate the essence of financial incentives for innovation and investment development of environmental entities in the region.

The organizational and economic mechanism of using the innovative and investment potential of sustainable development, provides for planning, financial provision, state regulation and stimulation, control of the innovative and investment potential of sustainable development.

Financial support for sustainable development is based on financial resources of foreign and domestic investors, as well as other sources (this can be both budget expenditures and innovation activities of strategically important sectors of the economy, as well as funds of business entities and households)

The structure of financial security includes four forms, based on financing systems: self-financing – is to ensure the reproduction of production from the region's own financial resources. The positive side of this form of financial support is to make the most efficient use of available resources by speeding up the terms of their circulation; lending is the main form of financial support for the socio-ecological and economic needs of the region through temporary use of borrowed resources. It is implemented on the principles of payability, repayment, time and material security of loans. Lending allows the use of the same financial resources to various business entities, accelerates their turnover and contributes to an increase in the efficiency of activities, and as a result – significant savings in social capital are achieved; budgetary allocations are state financing in the form of interbudgetary transfers; investment as a form of financial security is realized on the basis of investments – long-term investments in the economy, social and environmental spheres.

The financial provision of policies to promote sustainable development in the region is a focused process involving attracting, distributing and reallocating funds to finance incentive measures to achieve the social, economic and environmental goals of the region, with the main objective being to achieve sustainable development in the region, with all the signs of sustainability. The main subjects of financial support for the policy of stimulating sustainable development of the region are: economic entities in the region, state and regional authorities and households.

Key words: innovation and investment development, nature management, financial stimulation, socio-ecological-economic system, sustainable development of the region.

Постановка проблеми. Поступове вичерпання запасів традиційних ресурсів і збільшення їх цін, розгортання жорсткої конкурентної боротьби на міжнародних ринках факторів виробництва в умовах постійного зростання й ускладнення кінцевих та проміжних потреб суспільства унеможливило економічний розвиток завдяки застосуванню екстенсивних чинників. На сучасному етапі розвиток інноваційно-інвестиційної сфери в Україні можна охарактеризувати як такий, що не відповідає світовим тенденціям. Сьогодні економіка, яка здатна до прискореного оновлення основних фондів, технологій, продукції, ефективного підвищення швидкості поширення й взаємодії новітніх досягнень науки та техніки, досягає перспективної конкурентоспроможності [8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над питаннями фінансового стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку суб'єктів природокористування регіону займалися такі вчені, як І. К. Бистряков, З. В. Герасимчук, В. О. Гусев, В. В. Круглякова, Л. В. Левковська, Ю. В. Лимич, О. О. Мужилко, О. А. Петрух, В. В. Пилипів, В. Г. Поліщук, М. І. Стегней, А. Л. Флегантова, М. А. Хвесик, З. В. Юринець та ін.

Виділення не вирішених раніше питань, що є частиною загальної проблеми, яка досліджується в статті. Учені, котрі займалися питаннями фінансового стимулювання природокористування регіону чи інноваційно-інвестиційного розвитку суб'єктів регіону, зробили значний внесок у розвиток науки, проте питання фінансового стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку суб'єктів природокористування регіону варто розглянути згідно з новими баченнями вітчизняної та зарубіжної наукової думки, зокрема в контексті механізму фінансового стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку суб'єктів природокористування регіону.

Формулювання мети статті (постановка завдання). Мета роботи – з'ясування сутності фінансового стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку суб'єктів природокористування регіону.

Виклад основного матеріалу. Стійке економічне зростання країни в умовах глобальних фінансово-економічних викликів може бути забезпечене лише досягненням на довготривалий період, розширенням галузевих сегментів внутрішнього й зовнішнього ринків завдяки конкурентоспроможності національної економіки в цих сегментах.

На досягнення конкурентоспроможності економіки та отримання соціально-економічного ефекту націлена модель інноваційного розвитку. Для аргументації цього достатньо розкрити соціально-економічну категорію «інновація», яка, за Й. Шумпетером, визначається як необхідна виробнича функція, зумовлена змінами факторів виробництва, ресурсів або їх комбінації. У сучасному прочитанні це зводиться до комбінації таких складників:

- запровадження нової продукції, товару, послуги (нового виду або невідомого для споживача, тобто виготовлення нового блага або створення нової якості того чи іншого блага);
- застосування нової технології виробництва, запровадження для цієї галузі невідомого методу (способу) виробництва, надання нових видів послуг, в основу чого необов'язково покладено новітнє наукове відкриття, але може включати також новий спосіб використання відомих речей, що надає суспільний або економічний ефекти;
- відкриття та засвоєння нового ринку споживання продукції, при цьому незалежно від існування цього ринку раніше;
- використання нових енергетичних ресурсів, матеріалів, видів сировини, а також джерел їх постачання, при цьому незалежно від факту існування цих джерел, чи вони раніш не приймалися до уваги або вважалися недоступними чи їх планувалося тільки створити;
- упровадження нової організації якогось виробничого, управлінського процесу, організаційної структури або їх удосконалення;
- підриєв монополії конкурентів або створення монопольних умов для виробництва новітньої власної продукції підприємства [2].

На думку вітчизняного економіста В. Федоренка, найбільш прийнятним підходом для прикладного використання є вузький підхід до визначення інновацій, який урахує науково-технічний та економічний аспекти. Це пояснюється визначальною роллю науково-технічних проблем у виконанні соціально-економічних, господарських завдань як на підприємствах, так і в національному господарстві в цілому [7].

Від розвитку інноваційно-інвестиційного процесу залежать практично всі сторони господарювання. За динамікою його розвитку можна судити про темп і характер відтворення, незалежно від форм господарського устрою й суспільного ладу окремої держави. Як тільки послаблюється роль інвестиційного процесу, на думку З. В. Юринця, відразу ж виникає стагнація в економіці, яка в подальшому спричинить процеси руйнування економіки та, насамперед, її головної складової частини – виробничого й економічного потенціалу. Масштаб упровадження у виробництво новітніх досягнень науки та техніки залежить від активності інвестиційного процесу, тобто від того, наскільки забезпечується високий темп науково-технічного прогресу й, отже, підвищується продуктивність праці [8].

Цілісність функціонування соціо- та еколого-економічної системи забезпечується єдністю її основних складників: екології людини й середовища перебування (простору), а також економіки і продуктивних сил. У такому разі, як уважає М. А. Хвесик, мета економіки орієнтована на регулювання й забезпечення збалансованого функціонування соціоеколого-економічної системи в цілому. Це визначає інтегративну роль економіки та робить її однаково наближеною до всіх інших цільових орієнтирів [4].

Питання забезпечення сталого розвитку за рахунок активної інноваційної діяльності є ефективним лише тоді, коли відбувається відповідно до державних стратегічних планів, пріоритетів інноваційної діяльності держави, регіонів й адміністративно-територіальних утворень.

Проголошена інноваційна модель економічного розвитку України передбачає реалізацію стратегії розвитку національної економіки, спрямованої на істотне підвищення її ефективності, зростання ВВП за допомогою цілеспрямованої діяльності зі створення, освоєння у виробництві й просування на ринок технологічних, організаційно-управлінських інновацій. За роки незалежності в Україні започатковано трансформаційні процеси в науково-технологічній та інноваційній сферах. Проте темпи розбудови сучасного формату останньої сьогодні є занадто низькими.

Досвід багатьох розвинених країн свідчить, що для забезпечення інноваційного розвитку державі потрібно здійснювати кредитну підтримку, бюджетне фінансування, податкове стимулювання тощо.

Сучасна вітчизняна економічна політика, на думку М. І. Стегня, повинна ґрунтуватися на інноваціях, що забезпечить можливість ефективного розвитку економічних відносин та прискорення інтеграції економіки держави у світове господарство з високим рівнем конкуренції, де екстенсивна модель господарювання вже вичерпала свої можливості [5].

Інноваційно-інвестиційну політику, яку проводить держава, потрібно вважати успішною, якщо вона забезпечує збалансованість інтересів сторін – інноваторів та інвесторів. Суб'єктами інноваційної діяльності (інноваторами) є фізичні і юридичні особи, які вкладають власні чи позичкові кошти в реалізацію інноваційних проєктів. Суб'єкти інвестиційної діяльності (інвестори) – уповноважені органи, фізичні та юридичні особи, які приймають рішення стосовно вкладення власних, позичених і залучених коштів, майнових й інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування.

Результатом спільної діяльності інвесторів та інноваторів й одночасно об'єктом, на який спрямовано інноваційно-інвестиційний процес, є інтелектуальний продукт. Він об'єктивується у двох формах: у формі споживної вартості та вартості. Країна отримує високу сукупну споживну й грошову вартість від новостворених інвестиційних продуктів за умови існування ефективно діючих інститутів у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності. Як свідчить міжнародна практика, високу результативність забезпечують, зокрема, бізнес-інкубатори (локальні інноваційні центри). Для розвинутих країн показовою є налагоджена дія механізмів взаємодії держави, освіти, науки, виробництва, фінансово-кредитних установ і локальних інноваційних центрів.

Важливість дослідження проблеми участі держави у формуванні інноваційно-інвестиційного потенціалу зумовлюється, як слушно зауважує А. Л. Флегантова, роллю останнього в забезпеченні економічного розвитку: 1) інвестиції чинять безпосередній вплив на формування сукупного попиту, оскільки вони є його складовою частиною; 2) інноваційний розвиток неможливий без зростання цільових капіталовкладень (витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки); 3) упровадження інновацій і рух інвестиційних коштів, пов'язаних із цим, викликає коливання ринкової кон'юнктури та зумовлює циклічність економічної динаміки; 4) стратегія інноваційного розвитку, визначена державою, є успішною за умови ефективного фінансового стимулювання, що забезпечується мобілізацією інвестиційних ресурсів із різних джерел й активізацією приватного капіталу [6].

Організаційно-економічний механізм використання інноваційно-інвестиційного потенціалу сталого розвитку передбачає планування, фінансове забезпечення, державне регулювання та стимулювання, контроль інноваційно-інвестиційного потенціалу сталого розвитку.

Важливу роль у реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу сталого розвитку відіграє державна підтримка такого розвитку, яка може здійснюватися відповідно до таких напрямів, як цінове регулювання інновацій та інноваційної діяльності.

Відповідно, стратегічне планування інноваційного розвитку і його інвестиційне забезпечення передбачає, по-перше, урахування можливостей та загроз зовнішнього середовища; по-друге, дає змогу оцінити переваги й недоліки внутрішнього сталого розвитку відповідно до економічного, соціального та екологічного напрямів.

Взаємозв'язок основних понять стимулювання сталого розвитку регіону полягатиме в такому. Потреби й інтереси регіону визначаються на основі аналізу та оцінки стану сталого розвитку регіону. Потреба – це необхідність досягнути бажаного стану, зокрема сталого розвитку регіону. Рушійною силою в досягненні цього стану регіону є застосування стимулів і мотивів через спонукання інтересів. Мотивація сталого розвитку регіону – це процес створення умов для соціоеколого-економічної діяльності господарюючих структур та їх спонукання в регіоні на предмет гармонізації соціальної, економічної й екологічної складових частин регіону та їх рівновагомості з метою активізації потенційних можливостей регіону безпечно функціонувати, нарощуючи його конкурентні переваги застосуванням стимулів і мотивів. Дію стимулів та мотивів спрямовано на суб'єкти та об'єкти сталого розвитку регіону. Суб'єктами є, на думку В. Г. Поліщука, регіональні органи влади, а об'єктами – процес соціоеколого-економічної діяльності господарюючих структур у регіоні. Активна діяльність суб'єктів сталого розвитку регіону в напрямі досягнення визначених цілей повинна реалізовуватися через систему інструментів стимулювання сталого розвитку регіону. Об'єкти господарювання під дією стимулів і мотивів мають обирати такі напрями своєї діяльності, які будуть спрямовані на досягнення сталого розвитку регіону [1].

Фінансове забезпечення використання інноваційно-інвестиційного потенціалу сталого розвитку пов'язане з формуванням цільових грошових фондів у достатньому розмірі та їх ефективне використання.

Фінансове забезпечення сталого розвитку ґрунтується, як уважає Ю. В. Лимич, на фінансових ресурсах іноземних і вітчизняних інвесторів, а також інших джерел (це можуть бути як бюджетні видатки на інноваційну діяльність стратегічно важливих галузей економіки, так і кошти суб'єктів господарювання й домогосподарств) [3].

Фінансові складники організаційно-економічного механізму регулювання інноваційно-інвестиційного потенціалу сталого розвитку спрямовані на створення сприятливого інвестиційного середовища для розвитку інноваційної діяльності через запровадження банківського кредитування, пільгове кредитування суб'єктів інноваційного бізнесу, державне субсидювання, лізинг, тренінги з фінансових питань для працівників інноваційних підприємств.

Податкові інструменти передбачають оптимізацію кількості податків для інноваційних підприємств, надання податкових пільг під конкретні проекти, які спрямовані на розв'язання регіональних і соціальних проблем, інвестування в інноваційну діяльність.

До структури фінансового забезпечення входять чотири форми, що засновані на системах фінансування:

– самофінансування – це забезпечення відтворення виробництва за рахунок власних фінансових ресурсів регіону. Позитивною стороною цієї форми фінансового забезпечення є максимально ефективне використання наявних ресурсів за рахунок прискорення термінів їх кругообігу;

– кредитування – це головна форма фінансового забезпечення соціоеколого-економічних потреб регіону за рахунок тимчасового використання позикових ресурсів. Воно здійснюється за принципами платності, поверненості, тимчасовості й матеріального забезпечення кредитів. Кредитування дає змогу використовувати одні й ті самі фінансові ресурси різними суб'єктами господарювання, що прискорює їх оборот і сприяє підвищенню ефективності діяльності та, як наслідок, досягається значна економія суспільного капіталу;

– бюджетні асигнування – це державне фінансування у формі міжбюджетних трансфертів;

– інвестування як форма фінансового забезпечення реалізується на основі інвестицій – довгострокових укладень капіталу в економіку, соціальні й екологічні сфери.

Основою організаційно-фінансового механізму є законодавча база, яка визначає відносини держави та регіонів і відповідні організаційні структури управління соціально-економічними процесами. На сучасному етапі сталого розвитку держава через законодавчу базу проводить політику, спрямовану на підвищення економічної самостійності територій.

Фінансове забезпечення політики стимулювання сталого розвитку регіону – це цілеспрямований процес, що полягає в залученні, розподілі та перерозподілі коштів для фінансування стимуляційних заходів із метою досягнення соціальних, економічних й екологічних цілей регіону, причому головна мета полягає в досягненні сталого розвитку регіону з дотриманням усіх ознак сталості. Основними суб'єктами фінансового забезпечення політики стимулювання сталого розвитку регіону виступають суб'єкти господарювання регіону, державні та регіональні органи влади й домогосподарства. Відповідно до цього об'єктами фінансового забезпечення виступатимуть фінанси суб'єктів господарювання регіону, державні фінанси та фінанси домогосподарств регіону.

До основних ланок фінансового забезпечення політики стимулювання сталого розвитку регіону в межах фінансів суб'єктів господарювання належать фінанси установ соціальної сфери, що діють у регіоні (кошти, що належать суб'єктам господарювання регіону, що не займаються комерційною діяльністю), фінанси комерційних підприємств усіх форм власності, що діють у регіоні (кошти всіх суб'єктів господарювання, що діють у регіоні й у своїй діяльності націлені на тримання прибутку), фінанси громадських установ та добродійних фондів, що діють у регіоні (кошти суб'єктів господарювання, котрі займаються громадською діяльністю). До державних фінансів регіону варто віднести зведений бюджет регіону, державний регіональний кредит та кошти державних цільових фондів, що діють у регіоні.

Інвестиційно-інноваційне стимулювання сталого розвитку регіону має бути спрямоване на створення в кожному регіоні оптимальних за структурою основних фондів, виробничих потужностей і соціально-культурної бази, а також відновлення довілля з використанням інноваційних розробок. Цей напрям стимулювання складається з двох взаємопов'язаних напрямів стимулювання сталого розвитку регіону – інвестиційного та інноваційного стимулювання. Інвестиційне стимулювання

спрямоване на забезпечення капіталовкладень у соціальну, економічну й екологічну сфери регіону для досягнення сталого розвитку регіональної соціоєколого-економічної системи. Для того щоб цього досягти, потрібно прагнути створити сприятливий інвестиційний клімат регіону.

Інвестиційно-інноваційне стимулювання сталого розвитку регіону пов'язане з фінансами комерційних підприємств усіх форм власності та фінансами громадських установ і добродійних фондів, що діють у регіоні (кошти, що залучаються від таких суб'єктів господарювання, повинні бути спрямовані на вкладення в певні соціоєколого-економічні проекти, що реалізуються в регіоні). Також вагомою є роль зведеного бюджету регіону (у частині здійснення бюджетного інвестування в пріоритетні соціальні, економічні чи екологічні проекти) та фінансів домогосподарств регіону (залучення тимчасово вільних коштів населення для їх інвестування у важливі, з погляду сталого розвитку, проекти).

Інноваційне стимулювання сталого розвитку регіону повинне передбачати залучення коштів на розвиток інновацій у соціальній, економічній та екологічній сферах, спрямовані на досягнення сталого розвитку регіону. Для того, щоб сприяти розвитку інноваційного стимулювання сталого розвитку регіону, потрібно враховувати такий важливий фактор досягнення сталого розвитку регіону, як науково-технічний прогрес. Під впливом впровадження у виробництво науково-технічних досягнень відбуваються зміни в показнику як пропозиції, так і попиту.

Важливим джерелом залучення коштів у контексті інвестиційно-інноваційного стимулювання сталого розвитку регіону повинне стати використання коштів внутрішніх і зовнішніх інвесторів для фінансування важливих галузей економіки (таких, що використовують нові наукові досягнення та впроваджують у виробництво основні ідеї сталого розвитку регіону – альтернативна енергетика, сталі сільське господарство, переробна галузь, сфера послуг, орієнтована на сталий розвиток тощо), соціальної інфраструктури (створення безпечних умов проживання населення регіону) й охорони навколишнього середовища (підвищення біорізноманітності та відновлення довкілля регіону).

Висновки й перспективи подальших досліджень. Отже, варто відзначити, що для того, щоб вирішити проблемні питання в розвитку суб'єктів, які виконують діяльність, пов'язану з природоко-ристуванням, і заради досягнення сталого розвитку регіону, потрібно:

- фінансово сприяти інноваційному інвестуванню регіональної науки та технологій, спрямованих на відновлення екологічної рівноваги, досягнення соціальної справедливості й забезпечення економічного росту регіонів за рахунок упровадження наукоємних інвестиційних проектів;
- фінансувати інновації на відновлення первісних якостей використаних ресурсів регіонів, що спрямовані на відновлення природно-ресурсного потенціалу регіону, забезпечення придатності використання ресурсів із метою досягнення сталого розвитку регіону;
- фінансувати регіональні соціоєкологоорієнтовані та інвестиційні проекти, спрямовані на розвиток регіонів, забезпечення сталого розвитку регіонів;
- проводити фінансове стимулювання наукових установ та закладів вищої освіти, що функціонують у регіонах і займаються НДДКР;
- фінансувати пошук, відбір та сприяння впровадженню у виробничий процес науково-технічних проектів у студентському середовищі;
- стимулювати створення малих інноваційних підприємств за допомогою регіональної інфраструктури інновацій тощо.

Джерела та література

1. Герасимчук З. В., Поліщук В. Г. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика: монографія. Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011. 516 с.
2. Гусев В. О., Мужилко О. О. Парадигма сталого інноваційного розвитку України. *Економіка та держава*. 2011. № 9. С. 115–118.
3. Лимич Ю. В. Організаційно-економічний механізм використання інноваційно-інвестиційного потенціалу сталого розвитку. *Менеджер*. 2014. № 1 (67). С. 201–208.
4. Сталий розвиток: світоглядна ідеологія майбутнього: [монографія] / [Хвесик М. А., Бистряков І. К., Левковська Л. В., Пилипів В. В.]; за ред. акад. НААН України М. А. Хвесика. Київ: Держ. установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. 465 с.
5. Стегней М. І. Інвестиційно-інноваційні домінанти сталого розвитку територіальних одиниць. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 2 (02). С. 59–65.

6. Флегантова Анна Леонідівна. Державна політика формування інноваційно-інвестиційного потенціалу розвитку національної економіки: дис. ... канд. екон. наук за спец.: 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. Полтава, 2016. 245 с.
7. Шляхи підвищення інвестиційної діяльності в Україні: монографія / [Федоренко В. Г., Степанов Д. В., Чувадинський О. Г. та ін.]; за заг. ред. В. Г. Федоренка. Ніжин: «Видавництво Аспект-Поліграф», 2003. 724 с.
8. Юринець З. В., Круглякова В. В., Петрух О. А. Інноваційно-інвестиційна політика держави: стан та особливості розвитку. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. № 4. С. 108–113.

References

1. Gherasymchuk Z. V., Polishhuk V. Gh (2011). Stymuljuvannja stalogho rozvytku rehionu: teorija, metodologhija, praktyka: monoghrafija [Stimulating the Sustainable Development of the Region: Theory, Methodology, Practice: Monograph]. *Lucjk: RVV LNTU – Lutsk: RVB LNTU*, 516 [in Ukrainian].
2. Ghusjev V. O., Muzhylko O. O. (2011). Paradyghma stalogho innovacijnogho rozvytku Ukrajiny [Paradigm of Sustainable Innovation Development of Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and the state*, 9, 115–118 [in Ukrainian].
3. Lymych Ju. V. (2014). Orghanizacijno-ekonomichnyj mekhanizm vykorystannja innovacijno-investycijnogho potencialu stalogho rozvytku [Organizational-economic mechanism of using innovation-investment potential of sustainable development]. *Menedzher - The manager*, 1(67), 201–208 [in Ukrainian].
4. Khvesyk M. A., Bystrjakov I. K., Levkovsjka L. V., Pylypiv V. V. (2012). Stalyj rozvytok: svitoghljedna ideologhija majbutnjogho : monoghrafija [Sustainable development: world-view ideology of the future: Monograph]. K. : Derzhavna ustanova «Instytut ekonomiky pryrodokorystuvannja ta stalogho rozvytku Nacionaljnoji akademiji nauk Ukrajiny». – K.: *State institution «Institute of the Natural Resources Economics and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine»*. 465 [in Ukrainian].
5. Steghnej M. I. (2016). Investycijno-innovacijni dominanty stalogho rozvytku terytorialjnykh odynycj [Investment and innovation domains of sustainable development of territorial units]. *Ekonomichnyj visnyk Zaporizkoho derzhavnoji inzhenernoji akademiji – Economic Bulletin of the Zaporizhzhya State Engineering Academy*, 2(02), 59–65 [in Ukrainian].
6. Flegantova Anna Leonidivna (2016). Derzhavna polityka formuvannja innovacijno-investycijnogho potencialu rozvytku nacionaljnoji ekonomiky [State policy of formation of innovation and investment potential of development of the national economy]. *Dys. na zdobuttja naukovogho stupenja kandydata ekonomichnykh nauk za specialnistju 08.00.03 – ekonomika ta upravlinnja nacionalnym ghospodarstvom - Dis. for obtaining a scientific degree of the candidate of economic sciences in the specialty 08.00.03 – economics and management of the national economy*. – Poltava – Poltava, 245 [in Ukrainian].
7. Fedorenko V. Gh., Stepanov D. V., Chuvadynsjkyj O. Gh. (2003). Shljakhy pidvyshhennja investycijnoji dijalnosti v Ukrajini: monoghrafija [Ways to increase investment activity in Ukraine: Monograph]. *Nizhyn : «Vydavnytvo Aspekt-Polighraf» – Nizhyn: «Publishing Aspect-Polygraph»*. 724 [in Ukrainian].
8. Jurynecj Z. V., Krughljakova V. V., Petrukh O. A. (2016). Innovacijno-investycijna polityka derzhavy: stan ta osoblyvosti rozvytku [Innovation and investment policy of the state: the state and peculiarities of development]. *Ekonomika i suspiljstvo – Economy and Societ.* 4. 108–113 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 11.09.2018 р.

РОЗДІЛ V

Гроші, фінанси та кредит

УДК 336:330

Карлін Микола,
доктор економічних наук, професор,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки,
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування;
м. Луцьк, e-mail: karlin.lutsk@gmail.com
<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-03-80-85>

ТЕРИТОРІАЛЬНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЗАСІБ УБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ВІД ФІНАНСОВО-ЕКОЛОГІЧНИХ РИЗИКІВ

У статті розглянуто зміст такої нової складової частини соціального партнерства, як територіально-приватне партнерство. Розмежовано такі поняття, як державно-приватне партнерство та територіально-приватне партнерство; виявлено позитивний вплив територіально-приватного партнерства на зменшення втрат підприємств від фінансово-екологічних ризиків; проаналізовано досвід провідних країн світу з цього питання. До основних фінансово-екологічних ризиків діяльності підприємств доцільно віднести такі, як запровадження вуглецевого податку в тих країнах, де поки що його не введено, та зростання його ставки в перспективі. Значним фінансово-екологічним ризиком для традиційних виробників енергії стає вимога місцевої громадськості щодо їх переходу до використання відновних джерел енергії.

Ключові слова: територіально-приватне партнерство, фінансово-екологічні ризики, підприємство, вуглецевий податок, ЄС, США, Канада, Україна.

Карлин Николай,
доктор экономических наук, профессор,
Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки,
заведующий кафедрой финансов, банковского дела и страхования;
г. Луцк, e-mail: karlin.lutsk@gmail.com

ТЕРИТОРИАЛЬНО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК СРЕДСТВО ОГРАЖДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТ ФИНАНСОВО-ЭКОЛОГИЧЕСКИХ РИСКОВ

В статье рассматривается содержание такой новой составляющей социального партнерства, как территориально-частное партнерство; разграничены такие понятия, как государственно-частное партнерство и территориально-частное партнерство. Выявлено позитивное влияние территориально-частного партнерства на уменьшение затрат предприятий от финансово-экологических рисков. Анализируется опыт ведущих стран мира по этому вопросу. К основным финансово-экологическим рискам деятельности предприятий целесообразно отнести такие, как введение углеродного налога в тех странах, где он пока не используется, и повышение его ставки в перспективе. Значительным финансово-экологическим риском для традиционных производителей энергии и тепла становится требование местной общественности к ним о переходе к использованию возобновляемых источников энергии.

Ключевые слова: территориально-частное партнерство, финансово-экологические риски, предприятие, углеродный налог, ЕС, США, Канада, Украина.

Karlin Mykola,
Dr. Sc. (Economics), Professor,
Lesya Ukrainka Eastern European National University,
Head of the Department of Finance, Banking and Insurance;
Lutsk; e-mail: karlin.lutsk@gmail.com

TERRITORIAL AND PRIVATE PARTNERSHIP AS A MEANS OF SECURING ENTERPRISES AGAINST FINANCIAL AND ECOLOGICAL RISKS

The purpose of the article is to reveal the peculiarities of the interaction of territorial communities and business in solving ecological problems on the ground. Accordingly the tasks of the work are finding out the content of territorial-private

partnership; identification of financial and environmental risks in the activities of enterprises; substantiation of compromise ways of solving environmental problems originated by the activities of business structures in order to preserve jobs in individual territorial communities.

On the basis of the study of foreign and Ukrainian economic literature has been elucidated that the important direction of building a socially-market economy to which Ukraine is heading is the financial stimulation of increasing socio-economic responsibility of business, territorial communities and households for the preservation of the environment.

Proved that this development of such a component of the social economy as a territorial-private partnership can serve as the basis for this. The essence of the latter is in reconciliation of the economic interests of territorial communities and business in order to achieve the goals of sustainable development. One of the main goals of such development is the preservation of the environment and prevention of climatic warming.

Revealed that the main financial and climatic risks in the activities of enterprises today are as follows: the increase of carbon tax rate; the need to shift from using of traditional types of energy to getting it with the help of restorative energy; reduction of so-called «dirty» investments that previously directed to the development of enterprises of traditional energy; strengthening the influence of territorial communities and environmental organizations on the adhere by enterprises to the environmental standards of production.

Substantiated that in order to stimulate the producers to realize the environmental measures at their enterprises in our country it is necessary more actively use at the local level such financial instruments of regulation of nature use as: the environmental tax incentives, «green» tariff, «green» loan, «green» foreign investments, and etc. Moreover the emphasis on the local level must be done not so much on penalties but on the financial incentives that encourage the business to introduce more modern environmental technologies.

Key words: territorial-private partnership, financial and environmental risks, enterprise, carbon tax, EU, USA, Canada, Ukraine.

Постановка проблеми. Одним зі способів розв'язання проблеми потепління клімату є розвиток державно-приватного партнерства при вирішенні як кліматичних, так і екологічних питань загалом. Разом із тим українська практика свідчить про те, що в нашій країні недооцінюється роль територіально-приватного партнерства під час розв'язання фінансово-екологічних суперечностей, які виникають між бізнесовими структурами та жителями окремих громад, де розміщені їхні підприємства. Розпочата у 2018 р. під тиском громадських активістів судова справа проти власників торгової марки «Гаврилівські курчата», підприємства яких завдали шкоди довкіллю у Вишгородському районі Київської області на суму 200 млн грн, показала, що великим агропромисловим підприємствам не можна ігнорувати вимоги громадськості щодо дотримання екологічних умов виробництва, оскільки це може призвести до великих фінансових утрат для них. Подібні проблеми, як наголошено в багатьох засобах масової інформації, можуть виникнути й в інших великих і середніх підприємств із виробництва курятини та свинини. Виходом із подібної ситуації може стати врахування підприємствами екологічної шкоди для довкілля ще на стадії проектування, а також залучення місцевого населення до обговорення доцільності побудови тих чи інших об'єктів на території певної громади. Це дасть змогу знайти компромісний варіант для бізнесу й місцевого населення, оскільки для керівництва абсолютної більшості територіальних громад в Україні (особливо сільських) основною проблемою є залучення бізнесу на свою територію для створення робочих місць. Тому воно може піти на надання певних пільг для бізнесу (зокрема й фінансових), який запроваджуватиме сприятливі для навколишнього середовища технології. Останнє, насамперед, стосується об'єднаних територіальних громад, у багатьох із яких з'явилися відповідні фінансові ресурси для розв'язання, зокрема, й екологічних проблем на місцях. Тому важливо дослідити можливі форми територіально-приватного партнерства, які можна застосувати в Україні в сучасних умовах, урахувавши досвід зарубіжних країн, передусім держав ЄС, оскільки наша країна взяла курс на євроінтеграцію.

Аналіз дослідження цієї проблеми. Значний внесок у дослідження різних аспектів впливу держави, місцевих громад та бізнесу на розвиток економіки, сприятливої до навколишнього середовища, зробили такі зарубіжні й українські вчені, як І. Бистряков, В. Борейко, М. Буркинський, 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, Г. Паулі, Д. Ріфкін, Б. Рубцов, Л. Руденко, П. Саблук, О. Сохацька, І. Сторонянська, А. Сундук, Дж. Сьєберт, М. Тітов, Ю. Туниця, Дж. Фарлей, К. Фельбер, Дж. Фулертан, К. Харгроуз, М. Хвесик, Є. Хлобистов Л. Черчик та ін. Водночас у їхніх роботах поки що недостатньо аналізується вплив територіально-приватного партнерства як засобу забезпечення підприємств від фінансово-екологічних ризиків. Поки ж наголошено на розвитку державно-приватного партнерства й на державних заходах щодо покарання підприємств, які порушують екологічні стандарти виробництва. Але при цьому треба звернути увагу на той факт, що в процесі децентралізації в об'єднаних територіальних

громадах з'являються додаткові кошти, які б вони могли використати й на часткове розв'язання екологічних проблем, породжених тими чи іншими підприємствами, щоб зберегти робочі місця на території цих громад. Тому в сучасних умовах доцільно говорити про державно-територіально-приватне партнерство під час розв'язання екологічних проблем на місцях, щоб зменшити фінансово-екологічні ризики в діяльності підприємств.

Мета та завдання дослідження. Мета статті – розкриття особливостей взаємодії територіальних громад та бізнесу під час розв'язання екологічних проблем на місцях. Відповідно, **завданнями** роботи є з'ясування змісту територіально-приватного партнерства; виявлення фінансово-екологічних ризиків у діяльності підприємств; обґрунтування компромісних способів вирішення екологічних питань, породжених діяльністю бізнесових структур, із метою збереження робочих місць в окремих територіальних громадах.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Вивчення зарубіжної та української економічної літератури свідчить, що важливим напрямом побудови соціально-ринкової економіки, до якої прямує Україна, є фінансове стимулювання підвищення соціально-економічної відповідальності бізнесу, територіальних громад і домогосподарств за збереження довкілля, за побудову в умовах глобалізації економіки, сприятливої для існування людства. Передусім, це проявляється під час реалізації екологічних заходів, передбачених у рамках державно-приватного партнерства. Водночас, на думку доктора економічних наук, професора І. В. Запатріної, визначення цього партнерства таким чином не враховує той факт, що в місцевій владі є наявність самостійних, відмінних від центральних органів влади інтересів при реалізації інфраструктурних проєктів. Тому, на її думку, доцільне використання терміна «публічно-приватне партнерство» [1, с. 95]. Ураховуючи той факт, що в структуру публічних фінансів у розвинутих країнах включаються державні й місцеві фінанси, які мають свої особливості у формуванні та використанні, можна погодитися з пропозицією І. В. Запатріної.

На наш погляд, важливою складовою частиною публічно-приватного партнерства повинно стати територіально-приватне партнерство, яке за об'єктами та суб'єктами економічних відносин ширше, ніж муніципально-приватне партнерство. Для останнього характерна співпраця муніципальних органів влади з бізнесом у розв'язанні певних проблем окремих муніципалітетів. У випадку територіально-приватного партнерства йдеться про співпрацю не лише муніципальних органів влади з бізнесом, але й про залучення до такої співпраці широких кіл громадськості, різних громадських організацій тощо. Насамперед, це стосується посилення ролі територіальних громад у збереженні довкілля, про що свідчить досвід багатьох розвинутих країн. Крім того, досягнення екологічних та інших цілей, накреслених у Стратегії сталого розвитку, неможливо без взаємодії бізнесу та територіальних громад. Тому сьогодні доцільно говорити про наукову розробку такого поняття, як державно-територіально-приватне партнерство. Його метою повинно стати максимальне врахування економічних інтересів не лише держави й місцевих територіальних громад, а й бізнесу, який працює на цих територіях. Зрозуміло, що цю мету дуже важко реалізувати, але в екологічній сфері ці інтереси можна належно узгодити, оскільки не тільки Українська держава та територіальні громади, а й вітчизняний бізнес повинні у своїй діяльності дотримуватися вимог міжнародних екологічних угод, інакше він ризикує залишитися без ринків збуту в розвинутих країнах, передусім у державах ЄС. Відповідно, сутність державно-територіально-приватного партнерства полягає в узгодженні економічних інтересів держави, територіальних громад і бізнесу з метою досягнення цілей сталого розвитку. Однією з основних цілей такого розвитку є збереження довкілля та недопущення потепління клімату. В останній доповіді Римського клубу (грудень 2017 р.), зокрема, йдеться про те, що економіка майбутнього повинна бути націлена на досягнення сталого розвитку, а не на економічний ріст; на збільшення загального блага, а не на максимізацію приватної вигоди. Усе це знаходить розуміння і в бізнесу. Так, 400 державних та приватних компаній, які брали участь у Паризькій кліматичній конференції, пообіцяли допомогти в боротьбі з глобальним потеплінням. Тому український бізнес повинен приділити максимальну увагу тим екологічним обмеженням (передусім кліматичним), які починають запроваджувати в провідних країнах світу, та шукати відповідні форми співпраці з територіальними громадами, щоб зменшити свої витрати в найближчому майбутньому.

Українським виробникам енергії й тепла, насамперед, треба враховувати той факт, що значним фінансово-екологічним ризиком для традиційних виробників енергії та тепла стає вимога місцевої громадськості щодо їх переходу до використання відновних джерел енергії. Загалом до міжнародного руху відмови від інвестицій у вичерпне паливо в різних регіонах світу вже приєдналося понад півтисячі установ. Однією з форм прояву вказаного вище фінансово-кліматичного ризику в діяльності підприємств

в останні роки стає поступова відмова фінансових інституцій інвестувати у видобуток вугілля й виробництво електроенергії з нього, а також з інших викопних енергоносіїв, що розглядаються як «брудні інвестиції». Під тиском громадськості та враховуючи фінансові ризики подібного інвестування, не лише фінансові структури, але й виробничі фірми починають згортати подібні проекти в розвинутих та інших країнах. На місцевому рівні одним із варіантів виходу із цієї ситуації для вказаних підприємств могло б стати стимулювання переорієнтації їхньої діяльності на використання відновних джерел енергії за рахунок місцевих пільг. Насамперед це стосується пільг щодо оренди земельних ресурсів, використання муніципальних приміщень і будівель тощо. Для цього також можна використати й кредити «зелених» банків, вкладниками яких стають свідомі в екологічному плані жителі окремих регіонів розвинутих країн, яких менше цікавлять доходи за депозитами, а кращі екологічні умови проживання. Водночас для підприємств, які видобувають викопні енергетичні ресурси та переробляють їх, буде все важче отримати й банківські кредити.

Підприємствам-виробникам енергії з традиційних джерел (а також її споживачам й інвесторам у подібні проекти) треба врахувати й такий новий фінансово-кліматичний ризик, як необхідність витрат на інформування громадськості та споживачів щодо частки такої енергії у своїй продукції. Зокрема, у грудні 2016 р. Рада фінансової стабільності (FSB), у яку входять центральні банки й міністри фінансів групи G20, прийняла рекомендації для фінансових інвесторів (банків, страхових компаній, фондів, що управляють фінансовими активами) і для нефінансових організацій щодо добровільного інформування про потенційний вплив їхніх інвестицій на зміну кліматичних умов у світі. Водночас представники фірм, які інвестують у «зелену» економіку, вважають подібне рішення недостатнім і виступають за обов'язкове (а не добровільне) інформування про вплив інвестицій на кліматичні наслідки. Тобто можна прогнозувати, що з часом підприємства «зеленої» економіки ставатимуть усе більше конкурентоспроможними, порівняно з традиційними виробниками енергії, тепла, холоду, переробки сміття тощо. Відповідно, місцева влада та органи місцевого самоврядування під тиском громадськості надаватимуть їм усе більше пільг, обмежуючи діяльність традиційних виробників.

Аналіз досвіду використання фінансово-екологічних обмежень у діяльності розвинутих країн дає підставу стверджувати, що одним з основних фінансово-екологічних ризиків у діяльності підприємств може стати зростання ставки так званого вуглецевого податку та запровадження його в тих державах, де поки що він не введений. 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. Вуглецеві податки вже використовуються багатьма державами Європи, а також Мексикою та Японією. Ціни на вуглець складають від 1 дол. за тонну двоокису вуглецю в еквіваленті в Мексиці, до 130 дол. за тонну у Швеції. Водночас у більшості випадків ця ціна складає менше 10 дол. за тонну [2, с. 9]. Згідно з Податковим кодексом України, ставка вказаного податку становить лише 0,33 грн (0,015 євро) за 1 тонну двоокису вуглецю, тоді як у ЄС зараз ринкова ціна за 1 тонну двоокису вуглецю складає близько 6 євро. Тобто можна прогнозувати, що ставка вказаного податку з часом підвищуватиметься. Вихід убачаємо в наданні певних фінансових та інших пільг місцевими органами влади та самоврядування тим підприємствам, які запроваджують ті чи інші заходи щодо скорочення парникових викидів на цій території.

У цілому використання штрафних санкцій щодо підприємств-забруднювачів навколишнього середовища має свої межі, які потрібно враховувати як державним, так і місцевим органам влади й самоврядування, а також територіальним громадським екологічним організаціям. Збільшення видатків підприємств – забруднювачів навколишнього середовища змушує їх до скорочення (або до зупинки) виробництва в цьому регіоні чи державі та переводу бізнесу в менш розвинуті країни, де екологічні вимоги не такі жорсткі, як у розвинутих. Виходом із цієї ситуації могло б стати використання не екологічних штрафів, а фінансових стимулів для тих підприємств, які зменшують викиди забруднювальних речовин, надання пільгових державних кредитів та гарантій на технічне переозброєння застарілих підприємств, надання ним податкових канікул на період реконструкції тощо. Причому ці пільги потрібно надавати не лише на державному, а й на місцевому рівні, що дасть змогу посилити громадський контроль за наданням екологічних пільг на місцях.

Стосовно неоднозначного трактування змісту поняття «фінансово-економічне регулювання у сфері природокористування» ми притримуємося підходу, розробленого такими відомими українськими фахівцями в цій царині, як І. Бистряков та А. Сундук [3, с. 32], які вважають, що фінансово-економічне регулювання природокористування використовує потенціал як фінансових важелів, так і економічних. Причому перші з них, на їхню думку, відзначаються більшим тяжінням до ринку та орієнтацією на бізнес, а економічні важелі є менш прив'язаними до ринку, а більше належать до компетенції держави. 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. У цілому ми підтримуємо позицію тих українських учених [4, с. 187], які вважають, що для забезпечення успіху бюджетної децентралізації потрібно, крім усього іншого, понизити частку трансфертів у доходах місцевих бюджетів і розширити податкові гарантії за рахунок частини податку на прибуток та податку на додану вартість, установивши більш справедливі норми їх міжрегіонального розподілу.

Під час розробки механізму взаємодії територіальних громад і бізнесу щодо розв'язання проблем довкілля в нашій країні потрібно взяти до уваги пропозицію академіка НАН України Ю. Туниці про те, що треба використовувати, охороняти й відтворювати в єдиному процесі як природні ресурси, так і природне життєве середовище та його якість. А кошти на охорону й відтворення якості довкілля 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 та віднесено до місцевих податків. Тому сьогодні важливо домогтись ефективного використання цих немалих коштів для поліпшення екологічних умов відтворення, чого поки що не вдається досягнути через високий рівень корупції в нашій державі.

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 (ОТГ) в Україні дасть їм змогу краще фінансувати розв'язання, передусім, екологічних проблем на своїх територіях, для чого в попередні періоди їм ніколи не вистачало грошей. Зокрема, тепер ОТГ залишається 60 % податку на доходи фізичних осіб, що забезпечує до половини всіх їхніх доходів. Ці та інші нові доходи ОТГ повинні посилити їх взаємодію з бізнесовими структурами на місцях, насамперед, для розв'язання проблеми збору й переробки сміття.

Нестача в нашій державі коштів у сучасних умовах на побудову «зеленої» економіки України зумовлює розширення в цьому секторі муніципально-приватного партнерства, який ми розглядаємо як важливий елемент державно-територіально-приватного партнерства. Важливо ширше долучити до фінансування подібних екологічних проектів на місцях і кошти територіальних громад, що суттєво підвищить ефективність такого партнерства. Насамперед це стосується вільних коштів об'єднаних територіальних громад. Крім того, до реалізації екологічних проектів на місцях було б доцільно залучити й кошти українських заробітчан, як це робиться в низці латиноамериканських країн.

Позитивом сучасної екологічної політики в Україні є те, що в ній починають запроваджуватись екологічні нормативи (зокрема й стосовно переробки сміття), що відповідають нормам ЄС. Створення об'єднаних територіальних громад уже дає позитивні приклади розв'язання вказаної проблеми, оскільки частина ОТГ створила підприємства, що займаються роздільним збором сміття та частковою його переробкою, залучаючи під подібні проекти кошти іноземних інвесторів. Це, крім усього іншого, дає додаткові кошти для розвитку цих громад, покращує стан навколишнього середовища й, що дуже важливо в сучасних умовах в Україні, формує в членів громади відповідальне ставлення до збереження довкілля.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Сутність державно-територіально-приватного партнерства полягає в узгодженні економічних інтересів держави, територіальних громад і бізнесу задля досягнення цілей сталого розвитку. Однією з основних цілей такого розвитку є збереження довкілля та недопущення потепління клімату.

В Україні потрібно суттєво посилити вплив територіальних громад на дотримання бізнесом міжнародних екологічних угод, що дасть йому змогу отримати «зелені» інвестиції, зокрема й із міжнародних екологічних фондів.

В Україні треба використовувати, охороняти та відтворювати в єдиному процесі як природні ресурси, так і природне життєве довкілля і його якість. А кошти на охорону й відтворення якості навколишнього середовища та відтворення біологічно-відновних ресурсів повинні акумулюватися з прибутків від їх використання в місцевих бюджетах.

Для стимулювання виробників реалізувати екологічні заходи на своїх підприємствах у нашій державі потрібно активніше застосовувати на місцевому рівні такі фінансові інструменти регулювання природокористування, як екологічні податкові пільги, «зелений» тариф, «зелений» кредит, «зелені» іноземні інвестиції тощо. Причому наголос треба робити не стільки на штрафні санкції, скільки на фінансові стимули, що заохочують бізнес запроваджувати більш сучасні екологічні технології.

Джерела та література

1. Запатрина И. В. Перспективы использования механизмов публично-частного партнерства для развития инфраструктуры в Украине. *Демографія та соціальна економіка*. 2012. № 1. С. 94–102.
2. Порфирьев Б. Н. «Зеленые» тенденции в мировой финансовой системе. *Мировая экономика и международные отношения*. 2016. № 9. С. 5–16.
3. Сундук А. Аналіз змістовних характеристик фінансово-економічного регулювання у сфері природокористування. *Економіст*. 2017. № 12. С. 31–34.
4. Замасло О. Т. Податкова система України: теорія, методологія, практика : монографія. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2017. 420 с.
5. Наукові дискусії. *Регіональна економіка*. 2016. № 3. С. 142–162.

References

1. Zapatrina I. V. (2012). Perspektivy ispolzovania mehanizmov publichno-chastnogo partnerstva dlia razvitiia infrastruktury v Ukraine. [Prospects of using public-private partnership mechanisms for infrastructure development in Ukraine]. *Demografia ta socialna ekonomika [Demography and Social Economy]* [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. 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].
4. Zamaslo O. (2017). Podatkova systema Ukrainy: teoria, metodologiya, praktyka [Tax system of Ukraine theory, methodology, practice]. Lviv: Ivan Franko National University of Lviv [in Ukrainian].
5. Naukovi dyskusiyi (2016). [The scientific discussions]. *Regionalna ekonomika [The regional economy]* [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 16.09.2018 р.

УДК 330.336

Сучек Світлана,
аспірант I року навчання,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки;
м. Луцьк; e-mail: svetlana.suchek@gmail.com
<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-03-85-93>

ЕКОЛОГІЧНЕ ОПОДАТКУВАННЯ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЯХ

У статті обґрунтовано актуальність екологічної проблеми у світовому та локальному масштабах, визначено екологічне оподаткування одним із найпотужніших важелів її розв'язання. Проведено аналіз європейського досвіду впливу на стан довкілля через економічні інструменти, виокремлено основні групи податків, що належать до групи екологічних у країнах Європи; розглянуто можливість застосування заходів щодо реформування системи екологічного оподаткування в Україні, виходячи з досвіду держав, що досягли значних успіхів у цьому напрямі. Виявлено проблемні моменти щодо екологічного оподаткування в Україні та запропоновано способи їх вирішення з урахуванням досвіду країн, що досягли значних успіхів у цьому напрямі.

Ключові слова: екологічне оподаткування, екологічні податки та збори, європейський досвід, фінансовий механізм, фінансові ресурси, оподаткування.

Сучек Светалана,
аспірант, Восточноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки;
г. Луцьк

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНСКИХ РЕАЛИЯХ

В статье обосновывается актуальность экологической проблемы в мировом и локальном масштабах, определяется экологическое налогообложение одним из самых мощных рычагов ее решения. Проводится анализ европейского опыта воздействия на состояние окружающей среды через экономические инструменты, выделяются основные группы налогов, относящихся к группе экологических в странах Европы, рассмотрена возможность применения мер по реформированию системы экологического налогообложения в Украине, исходя из опыта стран, добившихся значительных успехов в данном направлении. Выявлены проблемные моменты касательно экологического налогообложения в Украине и предложены пути их решения с учетом опыта стран, добившихся значительных успехов в указанном направлении.

Ключевые слова: экологическое налогообложение, экологические налоги и сборы, европейский опыт, финансовый механизм, финансовые ресурсы, налогообложение.

Suchek Svetlana,
postgraduate student
Lesya Ukrainka Eastern European National University;
Lutsk

ECOLOGICAL TAXATION: EUROPEAN EXPERIENCE AND PROSPECTS OF ITS APPLICATION IN UKRAINIAN REALITIES

The problem of environmental taxation is relevant to Ukraine and the world, and more and more scientists are paying attention to its research. Economic instruments should be used to obtain a sustainable result in terms of improving the ecological situation in Ukraine. Such an instrument is environmental taxes and benefits. The article substantiates the urgency of the ecological problem at the global and local scale, and environmental taxation is one of the most powerful levers of its solution. Foreign countries use environmental taxes to stimulate investment and innovation activities in the field of environmental protection.

It is important to note that the feature of ecological taxation is that environmental progress is achieved with the least losses for the economy compared with other regulatory instruments. The use of price incentives by taxation of «harmful production» by higher taxes in comparison with «environmentally friendly» alternatives has a more flexible reaction of producers and consumers. Taxes stimulate behavior change through a system of stimulation, rather than coercion. It is obvious that the ecological taxation system in Ukraine is in its initial phase.

At the same time, an important role is played by the level of environmental consciousness of the population and business in the country, since the question of environmental taxation is not exclusively economic or legal, and above all, is moral and ethical, and every positive changes in this direction are possible only with the understanding of the importance of it by every citizen .

Key words: environmental taxes, EU, Ukraine, ecology, «green» finance, benefits, budget, taxation, state finance.

Постановка проблеми. Беззаперечним є факт, що питання екологічної безпеки планети є одним із найбільш важливих, найочевидніших при цьому й одним із таких, що неможливо вирішити уряду однієї країни самотужки. Щодо питання стану екології ми не можемо говорити про глобалізацію світової економіки як ключовий елемент для об'єднання держав світу, не країн-лідерів, гігантів, держав – основних забруднювачів чи тих, що мають позитивну тенденцію в покращенні екологічного стану власних територій, а урядів усіх без винятку країн. Загально визнано, що людство перебуває на межі екологічної катастрофи, тож рушієм у зміщенні стану довкілля бодай на кілька кроків далі від цієї межі є здоровий глузд та очевидність причинно-наслідкового зв'язку між станом довкілля країн-сусідів, континентів і планети в цілому. Із вищезазначеного випливає, що зусилля екологічно орієнтованих держав даватимуть мінімальний результат у планетарному масштабі до тієї пори, доки уряди решти комплексно підійдуть до вирішення питання стану навколишнього середовища своїх територій. Для максимальної результативності подібних дій у межах сучасних українських реалій проведено аналіз поточного стану екологічного оподаткування в Україні та державах Європи й розглянуто можливість застосування закордонних практик у вітчизняній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження фінансових проблем розвитку «зеленої» економіки зробили такі зарубіжні та українські вчені, як І. Бистряков, Е. Вайцеккер, І. Вахович,

І. Варламова, В. Геєць, В. Голян, О. Губанова, Б. Данилишин, Г. Дейлі, М. Карлін, В. Кравців, Н. Крафтс, Д. Лижін, С. Мезенцев, Р. Кламтам, Н. Павліха, Б. Порфір'єв, Б. Рубцов, П. Саблук, О. Сохацька, Д. Стігліц, І. Сторонянська, Дж. Сьєберт, Ю. Туниця, Дж. Фарлей, М. Хвесик, Є. Хлобистов й ін. При цьому доопрацювання потребує дослідження впливів фінансово-екологічних інструментів на становлення «зеленої» економіки в країнах світу, що ускладнює їх використання й в Україні. Також специфіка української політичної ситуації, тінізація економіки, недостатня обізнаність населення щодо питань екології, неготовність бізнесу до взяття на себе відповідальності за результати своєї ж екологічно руйнівної діяльності ускладнюють використання світових практик у межах України. Однозначно, що покращення ситуації в державі відбудеться за умови розробки чіткої програми дій у межах вирішення екологічного питання. Програма повинна бути комплексною, уключати освітньо-пропагандистську роботу, законодавчу базу та економічну складову, що полягає в справлянні відповідних податків і зборів, а також належне використання акумульованих коштів.

Мета статті – дослідження досвіду європейських країн щодо економічної складової розв'язання екологічних проблем та адаптація виявлених механізмів для ефективного застосування в Україні, визначення ключових стоп-факторів щодо впровадження вищезазначених заходів і пошук джерел їх усунення.

Виклад основного матеріалу. Екологічне оподаткування – один із найважливіших стимулів раціонального природокористування. Основна ідея введення екологічних податків полягає у встановленні прямої залежності між розміром податкових відрахувань та ступенем негативного впливу на навколишнє природне середовище й природні ресурси в результаті діяльності суб'єктів господарювання. Історія розвитку та запровадження екологічних податків є тривалою. Уперше ідею екологічного оподаткування висловлено в працях А. К. Пігу [1, с. 512], який запропонував розглядати податки як інструмент впливу на поведінку «забруднювачів» навколишнього середовища, з одного боку, та як стимул до природоохоронної діяльності через дотації – з іншого.

Необхідність їх застосування підтверджена Програмою дій Європейського Союзу з охорони навколишнього природного середовища (1973 р.), що пов'язана з реалізацією принципу «забруднювач платить». Наступним етапом у розвитку екологічного оподаткування є ідея подвійного виграшу (win-win situation). Вона полягає в економічному стимулюванні охорони довкілля та раціональному природокористуванні за допомогою введення екологічних податків з одночасним зниженням податкового навантаження на інші об'єкти оподаткування [2].

Нова європейська стратегія економічного розвитку «Європа 2020: стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання» значну увагу приділяє втіленню в життя ідеї більш раціонального використання природних ресурсів, покращенню екологічної ситуації, розробці нових екологічно чистих технологій. Згідно з єдиною екологічною стратегією, яка розрахована до 2020 р. і дістала назву «Стратегія 20–20–20», планується на 20 % скоротити викиди парникових газів (від рівня 1990 р.), довести до 20 % частку виробництва енергії за рахунок відновлювальних джерел енергії, а загальні енерговитрати країн – членів ЄС мають скоротитися на 20 % [3]. У країнах – членах ЄС поширеними екологічними податками є енергетичні податки (Австрія, Великобританія, Італія, Нідерланди, Словенія, Швеція). Це податки на споживання електрики, вугілля, природного газу та палива; податок на мінеральне паливо (Австрія, Великобританія, Греція, Данія, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Словаччина, Франція) [4, с. 11].

Директорат із податків і митних зборів Європейської комісії розподілив екологічні податки на сім груп за сферами використання:

- енергетичні податки (на моторне паливо, енергетичне паливо, електроенергію);
- транспортні податки (на пройдені кілометри, щорічний податок із власників, акцизи при купівлі автомобіля);
- плата за забруднення (емісія забруднювальних речовин в атмосферу й викиди у водні басейни);
- плата за розміщення відходів на звалищах та їх переробку;
- податки на викиди речовин, що призводять до глобальних змін (руйнування озонового шару);
- податок на шумовий вплив;
- плата за використання природних ресурсів.

Найбільш поширеними в країнах Європи є транспортні та енергетичні податки. Так, енергетичні податки складають 72 % від загальної величини екологічних податків у ЄС, а транспортні податки – 23 %.

За основними цілями використання отриманих доходів екологічні податки поділяють на такі види: стимуляційні податки (стимулювання екологічної поведінки природокористувачів); збори на покриття затрат (затрат на відновлення екології та моніторинг і контроль стану довкілля; податки, що підвищують доходи (поповнення державного бюджету) [5].

Розбіжності в структурі й методах застосування національних екологічних податків є важливим чинником для розробки заходів гармонізації екологічних податків країн-членів ЄС. У табл. 1 уміщено інформацію щодо основних видів екологічних податків та зборів, які застосовуються деякими державами ЄС.

Таблиця 1

Екологічні податки та збори деяких країн ЄС

Країна	Основні види екологічних податків та зборів
Великобританія	Збір за паливо; акциз на автомобілі; збори з авіапасажирів; податок на звалища; збір за зміну клімату; податок на будівельні матеріали.
Німеччина	Екологічні податки (спеціальний податок на фінансування навколишнього середовища, податок на захист навколишнього середовища); система зборів для підтримки якості навколишнього середовища (плата за забруднення води); збори на продукти (надбавка до ціни продукту, виробництво або споживання якого забруднює довкілля); торгівля квотами.
Польща	Плата за забруднення повітря, води, скидання стічних вод, утилізацію твердих відходів, вирубку лісу; плата за продукцію, що не відповідає екологічним стандартам.
Словенія	Плата за скидання стічних вод; податок за викиди вуглецю; податок на виробництво електроенергії; податок на транспортні засоби.
Латвія	Плата за забруднення повітря, води; плата за відходи; плата за видобуток корисних копалин; плата за продукцію, яка шкодить довкіллю.
Литва	Цільова плата за забруднення природи; нецільові податки за використання окремих видів природних ресурсів.
Чехія	Плата за викиди в атмосферу; плата за продукцію з використанням хлорфторвуглецю; плата за забруднення води; плата за діяльність, пов'язану зі знищенням відходів; податок на шумове забруднення (оподатковуються аеропорти).

Щодо України, то проблеми екологічного оподаткування ніколи не були в центрі уваги вітчизняної податкової нормотворчості. Модель обкладення платежами діяльності, яка прямо експлуатує ті чи інші ресурси навколишнього природного середовища, по суті, не змінювалася ще з кінця минулого століття. За даними Звіту про виконання Зведеного бюджету України за 2017 р., надходження від екологічного податку до бюджетів усіх рівнів склали 4,7 млрд грн. Це ніщо навіть у структурі лише податкових надходжень (яких понад 800 млрд грн). Краща ситуація з рентною платою за використання природних ресурсів, але й там 45 млрд грн (із 51 млрд грн) надходжень забезпечує плата за видобування корисних копалин.

На сумну ситуацію з екологічним податком в Україні нещодавно вказала Рахункова палата у Звіті про результати аудиту ефективності виконання повноважень органами державної влади в частині контролю за повнотою й своєчасністю надходження екологічного податку з викидів в атмосферне повітря та скидів у водні об'єкти [6].

Тож для України, яка позиціонує себе як держава, орієнтована на європейські цінності, закономірним буде переймати напрацювання в зазначеному напрямі більш досвідчених «колег». Зарубіжні країни використовують екологічні податки для стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності у сфері

охорони навколишнього природного середовища. Наприклад, у Швеції та Великобританії деякі екологічні податки запроваджуються з визначення прямого обов'язку з боку держави спрямовувати доходи від екологічних податків на скорочення податків на доходи фізичних осіб та податків на фонд заробітної плати [7, с. 60].

Досвід країн ЄС свідчить про те, що причини дієвості екологічних податків за забруднення в державах ЄС полягають у високих ставках, які спрямовані на те, щоб підприємствам було вигідніше вживати заходи з охорони довкілля, а не забруднювати його. Головна особливість податкового еколого-економічного інструментарію полягає в тому, що зібрані таким способом кошти надходять на бюджетні рахунки відповідного рівня (державного чи місцевого) і використовуються на фінансування екологічних проблем та відшкодування збитків [2].

Щодо ситуації в Україні, то суми видатків зведеного бюджету України на охорону навколишнього природного середовища повинні відповідати податковим надходженням з екологічного податку в регіонах України, оскільки в протилежному випадку можна стверджувати про необґрунтованість розміру ставок екологічного податку, а саме про їх заниження в певних регіонах, оскільки їх розмір не забезпечує дохідну частину відповідних бюджетів на достатньому рівні для виконання покладених на них завдань. Оскільки розмір сплаченого екологічного податку є прямим відображенням завданої шкоди навколишньому природному середовищу, а впровадження цього податку покликане покращити та відновити екологічний складник, то теоретично сума бюджетних витрат на таке відновлення не повинна бути меншою за сплачену на цій території суму екологічного податку. Світовий досвід екологічного регулювання показує, що для захисту інтересів громадян і національних виробників світова спільнота намагається скоординувати свої дії у сфері екологічного оподаткування. Нині в державах – членах ОЕСР і ЄС широко застосовують понад 520 різновидів екологічних податків, які стимулюють суб'єктів господарювання зменшувати викиди забруднювальних речовин [8].

Важливо зазначити, що особливістю екологічного оподаткування є те, що екологічний прогрес досягається з найменшими втратами для економіки, порівняно з іншими інструментами регулювання. Використання цінкових стимулів за допомогою оподаткування «шкідливого виробництва» більш високими податками, порівняно з «екологічно чистими» альтернативами, має більш гнучку реакцію виробників і споживачів. Податки стимулюють зміну поведінки за рахунок системи стимулювання, а не примусу [2].

Головною особливістю екологічної політики країн ЄС є те, що вона спрямована на попередження виникнення забруднення навколишнього середовища за допомогою проведення екологічної оцінки, таких видів: екологічна оцінка впливу на навколишнє середовище й екологічна оцінка стратегічних планів і програм розвитку.

Оцінка впливу на навколишнє середовище (ОВНС) являє собою процедуру оцінки ймовірних наслідків промислової діяльності для навколишнього середовища й здоров'я людей на етапі планування (проектування) такої діяльності. Оцінка впливу на навколишнє середовище є обов'язковою процедурою та одним із ключових елементів запобігання забрудненню навколишнього середовища в усіх розвинених країнах світу, міжнародних фінансових установах [8].

Значні фінансові результати від реформи екологічного оподаткування вже отримала Німеччина. За рахунок збільшення надходжень від енергетичних податків (із 34,1 млрд євро в 1998 р. до близько 52,7 млрд євро у 2003 р.) вдалося спрямувати 88 % від отриманої суми на зменшення внесків громадян у межах системи державного пенсійного страхування, а 3 % використано на фінансування урядової федеральної програми щодо розширення інвестицій у поновлювальні джерела енергії та підвищення енерго-ефективності будівель [9, с. 3].

Зі свого боку, Україна в процесі розв'язання екологічних проблем із допомогою податкового регулювання може забезпечити економічні стимули для забруднювачів – стимулювати їх до нововведень та інвестицій у відновлювані джерела енергії й альтернативні види палива; ефективно використання паливно-енергетичних ресурсів, реалізацію заходів енергозбереження; збільшення частки відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива в енергетичному балансі країни; коригування споживчого попиту на екологічно «чисті» й «шкідливі» товари, їх пропозиції з боку виробників; ефективно використання природних ресурсів; фінансування природоохоронних фондів тощо.

Якщо розмір штрафних санкцій за байдужість до екологічних проблем керівників підприємств, які забруднюють довкілля, є меншим від витрат на дотримання правил, то уряд, змінюючи ставки екологічних податків, їх структуру й правила сплати, має зробити їх більшими. Це матиме результат – зменшення викидів забруднювальних речовин, збільшення витрат на інновації та технологічні вдосконалення. Отже,

податки дають змогу збільшити обсяг коштів, які заплатить забруднювач навколишнього середовища [10, с. 147]. Позицію уряду щодо збільшення ставок екологічного оподаткування висловив міністр екології та природних ресурсів О. М. Семерак. За його словами, наявна система оподаткування не компенсує суспільству збитків, завданих природному середовищу та здоров'ю населення внаслідок потрапляння в атмосферу, воду, ґрунти й ліси шкідливих компонентів. Міністр повідомив, що є тиск і на нього, і на міністерство, аби не відбувалося підвищення ставок, та що підвищення податків – це створення несприятливих умов для роботи бізнесу. Міністр вважає, що, піднявши екологічний податок, власникам підприємств буде вигідніше вкладати кошти в екологічну модернізацію й зменшувати викиди, автоматично зменшуючи суму сплаченого податку. Натомість держава може компенсувати бізнесу частини відсоткової ставки за кредитом, який підприємство взяло на екологічну модернізацію. При цьому глава відомства акцентував, що в Україні податок на викиди в рази нижчий, ніж в інших країнах. Адже в багатьох державах світу є так званий вуглецевий податок. При цьому польські та українські підприємства продають той же метал за світовими цінами [11].

Визначення рівня вуглецевого податку виходить із нормативів заданої державою ціни на вуглець, з урахуванням якої суб'єкти ринку обчислюють можливі обсяги викидів, які не лімітуються. 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 складають від 1 дол. за тону вуглекислого газу в еквіваленті в Мексиці до 130 дол. за тону у Швеції. Разом із тим здебільшого ця ціна складає менше ніж 10 дол. за тону [12, с. 9]. Згідно з Податковим кодексом України, ставка вказаного податку становить 0,33 грн (0,015 євро) за 1 тону вуглекислого газу в еквіваленті, тоді як у ЄС зараз ринкова ціна за 1 тону вуглекислого газу в еквіваленті складає близько 6 євро. Тому цей податок в Україні поки що не створює належних стимулів до зменшення парникових викидів в атмосферу та заохочує як українських, так і зарубіжних інвесторів розвивати в нашій країні «брудні» виробництва. Цьому може завадити лише самоорганізація населення на місцях і соціально відповідальний бізнес, оскільки наша держава ще не приділяє належної уваги збереженню довкілля [13].

Водночас, ураховуючи той факт, що в останні роки Україна перетворилася на найбіднішу країну Європи, важливо поступово підвищувати ставку вуглецевого податку, орієнтуючись на його рівень у найменш розвинутих державах ЄС. Для України важливо ефективніше торгувати вуглецевими квотами на міжнародних вуглецевих біржах, щоб отримати додаткові іноземні інвестиції для побудови «зеленої» економіки в країні. Справа в тому, що наша держава поки що не вибирає встановлені для неї міжнародним співтовариством вуглецеві квоти на викиди в повітря двоокису вуглецю. Їх можна продавати розвинутим країнам, які перевищують закріплені за ними подібні квоти. Але умовою отримання вказаних інвестицій є обов'язкове їх використання на проекти, у яких передбачено скорочення викидів парникових газів у цілому [13]. Цілком закономірно, що такі фінансові інструменти, як «зелені податки», можуть забезпечити бюджет додатковими доходами, які можна буде використати для поліпшення екології або скорочення податків для незаможних верств населення [14].

Витрати на адміністрування податків надзвичайно важливі, тому екологічні податки є досить ефективними. Зокрема, надзвичайно низькі витрати на їх адміністрування в Німеччині: на екологічні податки витрачається лише 0,1 % їхніх доходів (для порівняння: 2,2 % доходів від податку на доходи фізичних осіб і 5 % доходів від корпоративного прибуткового податку витрачаються на їх адміністрування) [9, с. 3]. Для України ж досить дорогим є адміністрування податків у цілому та екологічного зокрема, тож скорочення таких витрат, відповідно до досвіду Німеччини, для нашої країни є одним із пріоритетних завдань.

Також для України було б доцільно ввести понижувальні коефіцієнти або ставки екологічного податку для платників, які запровадили систему екологічного менеджменту (система стандартів ISO 14 000). Одним із варіантів фіскального стимулювання зменшення викидів може стати дозвіл на вирахування природоохоронних витрат із суми екологічних платежів. Із початку 1990-х років багато країн в основу оподаткування автомобілів заклали викиди вуглекислого газу (CO₂). Першою була Фінляндія, яка запровадила його в 1990 р. Невдовзі її приклад наслідували Великобританія, Данія, Німеччина, Нідерланди, Польща, Словенія, Фінляндія та Швеція [14].

В Україні важливо вже докорінно змінювати ситуацію щодо екологічного оподаткування й переймати світовий досвід, тим більше, це слід зробити у 2018–2020 рр., оскільки, за підсумками 2017 р., наша країна втратила 65 позицій за індексом екологічної ефективності, опинившись на 109 місці серед 180 держав світу [15]. Усе це вимагає суттєвого вдосконалення використання тих екологічних фінансово-кредитних інструментів,

які вже застосовуються в Україні (насамперед екологічного податку, «зеленого» тарифу, «зелених» інвестицій, податкових пільг на використання електротранспорту тощо), та запровадження нових, що вже застосовуються в провідних країнах світу («зелені» інновації, «зелені» сертифікати, карбонові обмеження на діяльність підприємств на перспективу тощо). Це потрібно тому, що однією з підвалин соціально-ринкової економіки, на думку зарубіжних й українських учених, є забезпечення екологічного порядку, що передбачає збереження довкілля, енергетичну ефективність, використання альтернативних відновлюваних джерел енергії [16, с. 71].

У країнах ЄС розглядають питання щодо запровадження спеціальних екологічних сертифікатів, у яких буде передбачено вид енергії, що використаний для продукування того чи іншого товару (послуги). У випадку застосування переважно викопних джерел енергії для виробництва певного товару для нього будуть уведені обмеження для експорту в держави ЄС. Тим самим фінансово стимулюватиметься виробництво енергії з відновних джерел [13]. Так, у країнах Європи основною функцією екологічного оподаткування є регулювання діяльності економічних агентів, щоб їхня діяльність спричиняла менше навантаження на навколишнє природне середовище. В Україні вигідніше заплатити екологічний податок і далі виконувати шкідливу діяльність, аніж екологізувати виробництво. З огляду на зазначене, податок не виконує ні регулятивно-стимуляційну, ні фіскальну функцію (через мізерний рівень надходжень). Наприклад, ставка податку за викиди в атмосферне повітря встановлена на рівні 0,41 грн за тонну, тоді як у світі мінімальні розміри ставок починаються від 1 дол. за тонну. Окрім того, чи не найбільше проблем в Україні існує з адмініструванням та контролем за сплатою екологічного податку. Наприклад, зовсім не врегульовано порядок взаємодії між органами фіскальної служби та екологічної інспекції. Задля виправлення ситуації потрібно систематизувати досвід європейських країн та адаптувати його для впровадження в українських реаліях [6].

Висновки. Очевидним є факт наявності в Україні системи екологічного оподаткування в її початковій фазі. Для чинного уряду такий стан речей є досить виправданим, адже усталену сформовану систему значно важче реформувати, натомість створення чіткого продуманого механізму практично з «нуля» викличе в населення та бізнес-сектору більш позитивну, аніж негативну реакцію, але це можливо виключно за умови мудрого, поступового підходу. Для досягнення належного ефекту слід переймати досвід країн, які спромоглися досягти успіху у сфері екологічного оподаткування, в Україні треба зменшити витрати на адміністрування екологічного податку, застосовувати його як механізм стимулювання екологічно безпечних виробництв, установити належний контроль за поверненням коштів, акумульованих з екологічно шкідливих виробництв саме в ті регіони, стану довкілля яких нанесли збитки ці виробництва. При цьому важливу роль відіграє рівень екологічної свідомості населення та бізнесу в країні, оскільки питання екологічного оподаткування не є виключно економічним чи юридичним, а передусім виступає морально-етичним і кожні позитивні зміни в цьому напрямі можливі лише за умови усвідомлення важливості його кожним громадянином.

Джерела та література

1. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / А. Пигу; пер. с англ. Москва: Прогресс, 1985. Т. 1. 512 с.
2. Варламова І. С. Екологічне оподаткування як основа сталого розвитку національної економіки. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. URL: <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/170.pdf>.
3. Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Communication from the Commission. European Commission. Brussels, 2010, 03 March. 32 p.
4. Green policies in the EU: A review, EC-IILS joint discussion paper series. № 14. 57 p. The Political Economy of Environmentally Related Taxes, 2006. 19 June. Paris : OECD. P. 10. URL : <http://www.ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=7246&langId=en>.
5. Paul Ekins. Theory and Practice of Environmental Taxation: <http://www.greentaxreport.co.uk/read-chapteronline/11-theory-and-practice-of-environmental-taxation?showall=1>
6. Яцішин С. Екологічне оподаткування: українські реалії та європейська практика. *Юридична газета онлайн*. 2018. URL: <http://jur-gazeta.com/publications/practice/ekologichne-pravo-turistichne-pravo/ekologichne-opodatkovannya-ukrayinski-realiyi-ta-evropeyska-praktika.html>
7. Создание рыночных стимулов к экологизации товаров. Руководство для стран Восточного Партнерства. *ОЕСР*. 2014. 100 с.
8. Андрусевич А. Жити по-європейськи: оцінка впливу на довкілля та якість життя. URL: <http://gazeta.dt.ua/ECOLOGY/zhiti-po-yevropeyski-ocinka-vplivu-na-dovkillyata-yakist-zhittya-.html>
9. Görres A. 2005. Germany's ecotax reform 1999–2003: implementation, impact, future development. Green budget paper. P. 3. URL : <http://www.foes.de/pdf/GBGGreenEssay-2005-03-Goerres-Germanys-ecotax-reform-1999-2003.pdf>.

10. Налоговые льготы. Теория и практика применения: монография / под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова. Москва: Юнити-Дана, 2014. 487 с.
11. Остап Семерак. Підвищення екологічного податку – хороший стимул для підприємств проводити модернізацію шкідливих виробництв. Міністерство екології та природних ресурсів України. 2018. URL: <https://menr.gov.ua/news/32014.html>.
12. Порфирьев Б. Н. «Зеленые» тенденции в мировой финансовой системе. Мировая экономика и международные отношения. 2016. № 9. С. 5–16.
13. Карлін М. І. Зростання ролі фінансово-екологічних інструментів у світовій та національних економіках: проблема вибору для України. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2018. № 2. С. 117–124.
14. Нікітіши А. Податкове регулюванн як інструмент державної екологічної політики. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2017. № 2. С. 126–137.
15. Шевченко І. Україна втратила 65 позицій за індексом екологічної ефективності. URL: <https://blogs.korespondent.net/blog/politics/3935316>
16. Соціальна економіка: навч. посіб. 2-ге вид., без змін / [О. О. Беляєв (кер. авт. кол.), Є. Б. Ніколаєв (наук. ред.), А. В. Келічавий та ін.]. Київ: КНЕУ, 2016. С. 481

References

1. Pyhu A. (1985) Ekonomycheskaja teoryja blagosostojaniya [Economic welfare theory] Moskow [in Russian].
2. Varlamova I. S. (2015) Ekologichne opodatkovannia yak osnova staloho rozvytku natsionalnoi ekonomiky [Ecological taxation as the basis of sustainable development of the national economy]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky – Global and national problems of the economy. Retrieved from <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/170.pdf>. [in Ukrainian].
3. Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Communication from the Commission. European Commission. Brussels, 2010, 03 March. 32 p. [in English]
4. Green policies in the EU: A review, EC-IILS joint discussion paper series. The Political Economy of Environmentally Related Taxes, 14 (57) Retrieved from <http://www.ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=7246&langId=en> [in English].
5. Paul Ekins (2006). Theory and Practice of Environmental Taxation. Retrieved from <http://www.greentaxreport.co.uk/read-chapteronline/11-theory-and-practice-of-environmental-taxation?showall=1> [in English]
6. Iatsishyn Ye. (2018) Ekologichne opodatkovannia: ukraïnski realii ta yevropeiska praktyka [Ecological taxation: Ukrainian realities and European practice]. Yurydychna hazeta onlain - Legal newspaper online. Retrieved from <http://jur-gazeta.com/publications/practice/ekologichne-pravo-turistichne-pravo/ekologichne-opodatkovannia-ukrayinski-realiyi-ta-evropeyska-praktika.html> [in Ukrainian].
7. OESR (2014) Sozdanye runochnukh stymulov k ekolohyzatsyy tovarov. Rukovodstvo dlia stran Vostochnoho Partnerstva – Creation of market incentives for the greening of goods. Guidelines for the Eastern Partnership countries [in Russian].
8. Andrusevych A. Zhyty po-yevropeisky: otsinka vplyvu na dovyllia ta yakist zhyttia [Live in a European way: an assessment of the environmental impact and quality of life]. Dzerkalo tizhnya – the mirror of the week. Retrieved from http://gazeta.dt.ua/ECOLOGY/zhiti-po-yevropeyski-ocinka-vplyvu-na-dovkillyata-yakist-zhittya_.html [in Ukrainian].
9. Gorres A. (2005) Germany's ecotax reform 1999–2003: implementation, impact, future development – Green budget paper. Retrieved from <http://www.foes.de/pdf/GBGGreenEssay-2005-03-Goerres-Germanys-ecotax-reform-1999-2003.pdf>.
10. Maiburova Y. A., Yvanova Yu. B. (2014) Nalohovyie lhoty. Teoryia y praktyka pryomeneniya [Tax privileges. Theory and practice of application]. Moskow: Yuniti-Dana [in Russian].
11. Ostap Semerak (2018) Pidvyshchennia ekolohichnoho podatku – khoroshyi stymul dlia pidpriemstv provodyty modernizatsiiu shkidlyvykh vyrobnytstv [Increasing the environmental tax is a good incentive for enterprises to modernize harmful industries]. Ministerstvo ekolohii ta pryrodnykh resursiv Ukrainy - Ministry of Ecology and Natural Resources of Ukraine. Retrieved from <https://menr.gov.ua/news/32014.html> [in Ukrainian].
12. Porfyrev B. N. (2016) «Zelenye» tendentsyy v myrovoi fynansovoi systeme [«Green» trends in the global financial system]. Myrovaia ekonomyka y mezhdunarodnye otnosheniya – World Economy and International Relations, 9 [in Russian].
13. Karlin M. I. (2018) Zrostannia roli finansovo-ekolohichnykh instrumentiv u svitovii ta natsionalnykh ekonomikakh: problema vyboru dlia Ukrainy [Growing the role of financial and environmental instruments in world and national economies: the problem of choice for Ukraine]. *Ekonomichni chasopysy Skhidnoievropeiskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky – Economic Journal of the East European National University named after Lesia Ukrainka*, 2, 117–124 [in Ukrainian].

14. Nikitishy A. (2017) Podatkove rehuliuwann yak instrument derzhavnoi ekolohichnoi polityky [Tax regulation as an instrument of state environmental policy]. Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo - Foreign Trade: Economics, Finance, Law, 2, 126–134 [in Ukrainian].
15. Shevchenko I. Ukraina vtratyła 65 pozytsii za indeksom ekolohichnoi efektyvnosti [Ukraine lost 65 points in terms of the ecological efficiency index]. Korespondent – Correspondent. Retrieved from <https://blogs.korespondent.net/blog/politics/3935316> [in Ukrainian].
16. Bieliaiev O. O., Nikolaiev Ye. B., Kelichavyi A. V. et al. (2016) Sotsialna ekonomika: navch. posib. 2-he vyd., bez zmin. [Social Economy: Textbook] Kyiv: KNEU [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 02.09.2018 р.

РОЗДІЛ VI
**Бухгалтерський облік, аналіз,
статистика та математичні
методи й інформаційні технології
в економіці**

УДК 657

Садовська Ірина,
кандидат економічних наук, професор,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра обліку і аудиту;
м. Луцьк; e-mail: irina_sadovska@ukr.net

Мартинюк Наталія,
асистент, Луцький національний технічний університет,
кафедра обліку і аудиту;
м. Луцьк; e-mail: martinata0@gmail.com

Нагірська Катерина,
кандидат економічних наук, доцент,
Луцький національний технічний університет,
кафедра обліку і аудиту;
м. Луцьк; e-mail: katya_nagirska@ukr.net
<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-03-94-101>

**ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ МЕТОДУ ОБЛІКУ ВИТРАТ
НА ЯКІСТЬ ЗА МОДЕЛЮ «ПОПЕРЕДЖЕННЯ, ОЦІНКИ ТА ВТРАТ»
НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

У статті систематизовано основні проблеми, що виникають на етапі впровадження методу обліку витрат на якість за методикою моделі «попередження, оцінки та втрат» в облікову систему, на основі результатів досліджень, оприлюднених у літературних джерелах. Аналіз проблемних аспектів подано в розрізі кожної з категорій витрат на якість. Визначено вплив специфіки будівельної діяльності на методикою обліку витрат на якість. Це важливо для адаптації узагальненої методики до специфіки діяльності будівельних підприємств і формування відповідних методичних рекомендацій.

Ключові слова: облікова система, витрати на якість, попереджувальні витрати, витрати на оцінку якості, внутрішній брак, зовнішній брак.

Садовская Ирина,
кандидат экономических наук, профессор,
Восточноукраинский национальный университет имени Лесы Украинки,
кафедра учета и аудита;
г. Луцк e-mail: irina_sadovska@ukr.net

Мартынюк Наталья,
ассистент, Луцкий национальный технический университет,
кафедра учета и аудита;
г. Луцк e-mail: martinata0@gmail.com

Нагирская Екатерина,
кандидат экономических наук, доцент,
Луцкий национальный технический университет,
кафедра учета и аудита;
г. Луцк e-mail: katya_nagirska@ukr.net

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕТОДА УЧЕТА ЗАТРАТ НА КАЧЕСТВО ПО МОДЕЛИ «ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ, ОЦЕНКИ И ОТКАЗОВ» НА СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье систематизированы основные проблемы, возникающие на этапе внедрения метода учета затрат на качество по методике модели «предупреждения, оценки и отказов» в учетную систему, на основе результатов исследований, напечатанных в литературных источниках. Анализ проблемных аспектов представлен в разрезе каждой из категорий затрат на качество. Определяется влияние специфики строительной деятельности на методику учёта затрат на качество. Это важно для адаптации обобщенной методики к специфике деятельности строительных предприятий и составления соответствующих методических рекомендаций.

Ключевые слова: учетная система, затраты на качество, предупреждающие затраты, оценочные затраты, внутренний брак, внешний брак.

Sadovska Irina,
Candidate of Economic Sciences, Professor, East European
National University named after Lesia Ukrainka,
Accounting and Audit Department;
Lutsk city; e-mail: irina_sadovska@ukr.net

Martyniuk Natalia
assistant, Lutsk National Technical University,
Accounting and Audit Department;
Lutsk city; e-mail: martyniuk0@gmail.com

Nahirskaya Kateryna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Lutsk National Technical University,
Accounting and Audit Department;
Lutsk city; e-mail: katya_nagirska@ukr.net

PROBLEM ASPECTS OF IMPLEMENTATION OF THE QUANTITY COST TECHNIQUES BY «PREVENTION, APPRAISAL AND FAILURE» MODEL AT CONTRACTORS

At present, a quality costing method is not sufficiently widespread in the practice of Ukrainian enterprises, including contractors. This leads to an understanding of the existence of factors that restrain its application in practice. Moreover, the influence of peculiarities of construction activity on the methodology of quality cost accounting has been defined. The non-adaptation of the method to the specifics of the construction sector reduces its attractiveness for contractors. That's why the purpose of the on-going paper is to study and systematize the problematic aspects of the implementation of the quality costing method based on the Prevention, Appraisal and Failure Model taking into account the influence of construction activity.

The difficulties are considered in frames of each of the categories within cost of quality. Besides, it was found that the general problems that apply to all categories of quality costs include a subjective approach to attributing data to quality costs, their dispersal in the traditional accounting system of the enterprise, the lack of adaptation of the structure of the categories of expenses by the optimal amount and the reflection of the specifics of the construction activity.

The measurement problem is inherent in all categories apart from external deficiencies and manifests itself in relation to preventive costs and assessment costs - in the absence of a direct link between activities and consumed resources, and also a subjective approach to categorizing costs into Prevention or Appraisal categories. In the case of internal losses, this is the presence of hidden losses.

The long construction cycle generates a prolonged appearance of costs of external defects in the accounting system. This caused the necessity to adopt quality costing by means of exclusion of the costs for external defects from the

short-term analysis. Ignoring the problem solving of the method may result in distortion of management information and losing of its usefulness. This is also important for the adaptation of the general methodology to the specifics of the construction activity and the development of appropriate methodological recommendations.

Key words: an accounting system, quality costs, prevention costs, quality appraisal costs, internal failure, external failure.

Постановка проблеми. Облік витрат на якість не належить до традиційних методів бухгалтерського обліку, а використовується підприємствами з власної ініціативи як допоміжний інструмент під час реалізації концепції з управління якістю. Основне призначення методу – формування облікової інформації для підтримки процесів управління якістю, у тому числі й прийняття відповідних рішень.

Незважаючи на те, що метод відомий уже більше ніж півстоліття, визнаний як перспективний і має значний потенціал для підвищення інформативності управлінської інформації у сфері управління якістю [1], на сьогодні він є недостатньо поширеним у практичній діяльності підприємств України, у тому числі й будівельних підприємств. Це підводить до розуміння наявності низки факторів, які стримують його застосування на практиці.

Аналіз проблем, із якими стикаються підприємства як при впровадженні, так і при застосуванні методу, дає змогу виявити його слабкі сторони, із якими підприємству складно справлятися самостійно. Крім того, неадаптованість методу до специфіки діяльності будівельного сектору економіки знижує його привабливість для підприємства та можливість застосування на практиці. Адже на початках впровадження методу виникає потреба в значній інтелектуальній і вузькоспеціалізованій праці з адаптації методики під умови діяльності підприємства. Припускаємо, що це є одним із факторів, який спричиняє гальмування більш активної імплементації методу на практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Метод виник наприкінці 50-х років, коли Арманд Фейгенбайм запропонував формувати витрати на якість за трьома категоріями:

- превентивні витрати або витрати на попередження;
- витрати на оцінку (контроль) якості;
- внутрішні й зовнішні втрати.

Така класифікація відома під скороченою назвою – PAF (від відповідних англійських слів prevention, appraisal та failure) і є одним з основних підходів до обліку й управління витратами на якість. Метод передбачає проведення порівняльного аналізу обсягів інвестицій у програму якості (превентивні витрати та витрати на оцінку) з утратами підприємства, що сталися внаслідок допущення низької якості, а також відстеження тенденції зміни динаміки обсягів витрат за відповідними категоріями. Крім того, він дає змогу виявити причини втрат низької якості й відслідковувати найбільш значні ділянки їхніх утрат тощо.

На сьогодні загальні підходи до методики обліку витрат на якість за моделлю PAF закріплені в американському стандарті з якості (ASQ), британському стандарті BS 6143 (частина 2, додаток 4A) та в розробках науковців, зокрема Дж. Кампанелли. Методичні рекомендації є уніфікованими й призначені для застосування підприємствами без уточнення секторів економіки.

Спроби практичного застосування методу обліку витрат на якість за моделлю PAF спричинили дискусії на сторінках наукових журналів серед науковців, серед яких відомими є роботи Б. Дейла й Дж. Планкета [2], Хола та Томкінса [3], Дж. Кампанелли [1] й ін. Поряд з обговоренням специфічних аспектів методики обліку витрат на якість також увагу дослідників зосереджено на виявленні й аналізі причин, які гальмують більш активне застосування методу підприємствами різних секторів економіки, у тому числі й будівельного.

Виокремлення невирішених раніше питань, що є частиною загальної проблеми, яка досліджується в статті. Варто відзначити, що проблемні аспекти не досліджувалися науковцями системно. У працях [1, 2, 3] викладено окремі думки, які у своїй сукупності доповнюють одна одну. Відсутність цілісної картини не дає змоги сформулювати методичні рекомендації щодо впровадження та застосування методу, адаптованого до специфіки будівельної діяльності.

Ураховуючи те, що будівництво є сектором економіки, який має достатньо яскраво виражену специфіку: довготривалість будівельного виробництва, відносно велику кількість учасників будівельного процесу й вплив їх комунікації на продуктивність праці, складну та різноманітну структуру видів будівельних і монтажних робіт під час спорудження одного об'єкта, високий ризик впливу людського фактора на процес та результати роботи тощо. Прямо чи опосередковано особливості будівельної галузі впливають на складові частини методики обліку витрат на якість, що потребує детального дослідження.

Формулювання мети статті (постановка завдання). Мета статті – дослідження – розкриття й систематизація проблемних аспектів впровадження та реалізації методу за моделлю PAF із врахуванням впливу специфіки будівельної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Методикою обліку витрат на якість передбачено проведення робіт підприємством з імплементації методу за трьома етапами, а саме: 1) визначення статей витрат у межах кожної з категорій, 2) аналіз можливості кількісного вимірювання кожної зі статей категорії та 3) власне калькуляція витрат на якість. Варто відзначити, що перші два етапи – це одноразові види робіт з організації впровадження методу й мають дослідницький характер. Від того, наскільки ефективно реалізовані два перші етапи, залежить і дієздатність методу, тобто успішне функціонування третього етапу, власне формування аналітичної звітності щодо витрат на якість по підприємству. Кожен з етапів інтеграції методу в практичну діяльність підприємств не є простим та супроводжується труднощами методичного й організаційного характеру. Тому в цій роботі їх аналіз пропонується проводити в розрізі наведених етапів, стосовно кожної з категорій.

Уважаємо, що на етапі виділення статей витрат на якість одним із дискусійних питань методики є знаходження оптимального балансу між їх кількістю виділення за кожною з категорій і достатньою інформативністю вихідних облікових даних. Дотримання балансу між недопущенням надмірної деталізації статей, коли вона перестав підвищувати інформативність облікової інформації, та їх укрупненням, що також супроводжується втратою інформативності облікових даних, є важливим для забезпечення якості управлінської інформації.

Стосовно витрат на якість у літературі [1] та методичних розробках [4] кількість позицій переліку статей витрат подається різна. У низці джерел вона зазначається укрупнено [5], в інших – надмірно деталізовано [1]. Укрупненою можна вважати, коли поділ витрат на якість пропонується у вигляді назв лише 4-х категорій: превентивні (попередження)-оцінки-внутрішні втрати-зовнішні втрати. Така укрупненість не дає змоги, наприклад, провести аналіз та виявити причини дефектів, їх розмір тощо. Деталізація може досягати надмірності, коли в наповненні кожною з категорій не врахована значимість статті за обсягом і виділяються незначні статті витрат.

Для досягнення збалансування кількості статей витрат у межах структури кожної з категорій повинна піддаватися критичному аналізу, наприклад, урахуваючи критерії частоти понесення витрат певного виду діяльності в межах категорії та/ або величини обсягу статті витрат у загальній структурі витрат на якість. У цьому випадку проявляється вплив специфіки видів господарської діяльності, що формується під впливом особливостей сектору, ринкової ситуації тощо. Для цього можна використовувати аналіз структури типових видів діяльності та динаміки їх зміни на рівні сектору.

Наприклад, у відсотковому значенні стаття витрат на маркетинг у будівництві може бути менш вагомою в загальній структурі витрат, ніж така сама стаття витрат промислового підприємства. Проте витрати на контроль, навпаки, є порівняно більшими в будівництві. Отже, баланс може досягатися на принципах урахування вагомості статті в загальній структурі витрат на якість, коли пріоритет надається найбільш значимим статтям.

У цьому контексті, досягнення збалансованої деталізації статей на основі встановлення граничного відсотка значимості статті з урахуванням специфіки видів діяльності можна також вважати складовою частиною механізму адаптації узагальнених рекомендацій методу до умов певного сектору економіки та одним з етапів методики обліку витрат на якість.

Другий етап впровадження методу обліку витрат на якість щодо аналізу можливостей кількісного вимірювання пов'язаний зі складністю адекватної ідентифікації та вимірності витрат. У літературі ця проблема обговорюється як явище розпорошеності витрат на якість в обліковій системі підприємства й наявність прихованих витрат. Дискусійні аспекти за цією тематикою добре висвітлені в працях, наприклад, Дж. Кампанелли [1]. С. І. Архієреєва, Я. В. Зінченка [6], Є. М. Рудніченка та ін. [7].

Варто відзначити, що труднощі ідентифікації й вимірності в контексті зазначених явищ мають різний характер у розрізі категорій витрат на якість як це систематизовано та узагальнено на рис. 1, а тому варто розглядати їх окремо за двома групами витрат. Стосовно превентивних витрат та витрат на оцінку дослідники відзначають проблему розпорошеності витрат в обліковій системі [1], тоді як проблема прихованих витрат більше властива категорії внутрішніх утрат, які в традиційній системі обліку відомі як брак продукції.



Рис. 1. Проблемні аспекти впровадження методу обліку витрат на якість та напрями їх розв'язання [1, 2, 3]

Б. Дж. Дейл, досліджуючи можливості імплементації витрат на якість за Британський стандарт BS 6143:1990 «Керівництво з економіки якості. Частина 2. Модель попередження, оцінки та витрат» [4] на британських підприємствах, підкреслює, що наявна система обліку не фіксує дані щодо витрат у тій формі, що наведена в стандарті, та важко співвідноситься з ними [2, с. 76]. Це твердження повною мірою стосується й національної облікової системи в частині обліку превентивних витрат та витрат на оцінку якості й пов'язано із впливом наступних чинників.

По-перше, облікова інформація формується відповідно до правил, визначених стандартами бухгалтерського обліку (національними та/або міжнародними), які не передбачають виділення категорій витрат на якість у частині превентивних витрат і витрат на оцінку. І хоча в традиційній системі обліку не закладено механізму систематизації превентивних витрат та витрат на оцінку на рахунках синтетичного й аналітичного обліку, проте тією чи іншою мірою первинні дані про витрати на якість у ній присутні. Це стало підставою для обговорення проблеми розпорошеності витрат на якість у традиційній обліковій системі.

По-друге, і в британському стандарті, і в розробці Дж. Кампанелли категорії витрат на якість переважно виокремлюються у вигляді видів діяльностей, а не в розрізі ресурсів, як це відбувається в традиційній системі обліку підприємств. Певною мірою це пов'язано з тим, що програми з якості розробляються за видами діяльності. З облікового погляду вид діяльності є складною статтею витрат, яка потребує калькулювання, що породжує дискусії щодо питання їх вимірності. Отже, в обліковій системі виникає потреба у віднесенні спожитого ресурсу відповідно до превентивних

витрат чи витрат на оцінку або виокремлення його частини для адекватного розподілу між цими категоріями [3].

На думку дослідників Елдріча та Дейла, у цьому контексті основними недоліками є складність і великий ступінь імовірності застосування суб'єктивного підходу при віднесенні витрат до однієї чи іншої категорії [2, с. 76–77]. Дж. Кампанелла це називає «нечітким визначенням витрат, коли їх можна ідентифікувати двоїсто» [1, с. 56]. У цьому випадку він пропонує брати до уваги два критерії:

– чи належить виконання обов'язків, наприклад, із проведення заходів щодо попередження дефектів, до посадових обов'язків;

– чи обсяг виконаних робіт є значним.

Автор вважає, що витрати варто включати до категорії, якщо (1) обов'язки із забезпечення якості (наприклад із попередженням дефектів) виконуються постійно, хоча є й частина обов'язків виробничого характеру; (2) роботи не належать до обов'язків працівника, навіть якщо їх обсяг є незначним. Витрати не варто включати, якщо роботи з якості належать до повсякденних обов'язків, але їх обсяг незначний [1, с. 56].

Виявлено, що однією зі статей витрат, які частіше потребують розподілу на превентивні та на оцінку, є оплата праці. Зокрема, це може стосуватися як працівників структурного підрозділу з управління якістю, так і робітників й управлінців будівельного виробництва. Під час організації обліку витрат на попередження та оцінку виникає потреба виокремлення із загальної суми нарахованих витрат на оплату праці тих частин, які варто віднести на попередження та/ або оцінку [3].

Первинним документом із нарахування заробітної плати працівникам будівельного майданчика є Специфікації обсягів робіт за видами [3]. У документі інформація про спожиті ресурси, у тому числі й витрати праці, доступна у формі стандартних (нормативних) витрат за видами діяльності. Варто відзначити, що вид діяльності може містити одночасно і превентивні, і контрольні заходи, що спричиняє труднощі коректного виокремлення витрат на відповідні заходи.

При використанні методу фактичного обліку, наприклад, інженером із якості чи іншим працівником відділу управління якістю, витрати визнаються на основі списання фактично понесених витрат трудових ресурсів. Виходячи з того, що інформація про витрати в традиційному обліку будівельного підприємства формується за елементами, заробітна плата нараховується за цілий звітний період (місяць) штатним працівникам відповідно до кількості відпрацьованих годин виконання функціональних обов'язків. Варто підкреслити, що дані щодо витрат праці людини (її внесок) у виконанні певного виду діяльності не формуються прямими розрахунками фактично відпрацьованих людино-годин за місяць, а тому виникає потреба зміни підходу до нарахування заробітної плати. Зокрема, це зумовлює необхідність нараховувати заробітну плату штатним працівникам не лише за фактично відпрацьовані людино-години, але й вести аналітичний облік у розрізі робіт чи видів діяльності, що належать до превентивних заходів чи на оцінку та контроль якості.

Дж. Кампанелла, розглядаючи проблему суб'єктивізму, виходить із того, що, по-перше, «не можна врахувати всі витрати підрозділів компанії, пов'язані з якістю», а по-друге, якщо виникають труднощі з розумінням того, до якого елемента категорії відносити витрати: превентивних, на оцінку чи витрат, і при цьому їх розмір не вважається суттєвим, у таких випадках важливіше «дотримуватися постійності їх класифікації», що фіксується в Наказі про облікову політику підприємства. Крім того, автор розглядає суб'єктивний підхід в іншому контексті, а саме при віднесенні витрат до власне категорії «витрат на якість» і для цього пропонує застосовувати принцип: «вартість робіт або дії враховується як елемент витрат за умови, що їх можна було уникнути, якби якість продукції була та завжди залишалась ідеальною» [1, с. 58].

Облік утрат (витрат на внутрішній та зовнішній брак) також супроводжується проблемними моментами, проте вони мають відмінну природу з огляду на врахування специфіки будівельної діяльності. Глибину проблеми показує проведене Холлом і Томкінсом експериментальне дослідження з імплементації методу в практику будівельного підприємства. Головною перешкодою, із якою зіткнулися дослідники, було небажання працівників брати участь у дослідженні з фіксації всіх невідповідностей, що виникають під час виконання будівельно-монтажних робіт, через їх чутливість до виявлення власних помилок. У практичній діяльності цей психологічний фактор є серйозною перешкодою повного виявлення витрат на якість у частині «внутрішнього» браку [3]. Тобто внутрішній брак часто не фіксується, а отже, збір інформації про витрати на виправлення дефектів частково

ігнорується [8]. Витрати на виправлення браку списуються на собівартість і переходять до категорії прихованих витрат. Тобто відбувається приховування фактів допущення помилок робітниками будівельного майданчика.

У цьому випадку виникає ситуація, що дані про брак як непродуктивні витрати не ідентифікуються, а вважаються продуктивними. Наслідками такої ситуації в будівництві є або перенесення непродуктивних витрат на замовника, включаючи їх у рахунок для оплати під час реалізації будівельного контракту, якщо він здійснюється на умовах ціноутворення «ціна плюс», або у випадку виконання договору з фіксованою ціною (зменшується його прибутковість для будівельного підприємства – підрядника). У такій ситуації ігнорування виявлення витрат браку є критичним для оптимізації мінімізації витрат підприємства з метою досягнення прибутковості замовлення та максимізації прибутку.

Із погляду повноти розробки методики обліку витрат на якість, проблема неповної фіксації витрат на виправлення браку не дає змоги сформулювати точні оцінки для аналізу та потребує проведення організаційних заходів із максимально можливої ідентифікації як витрат на виправлення внутрішнього браку, так і виявлення інших категорій витрат.

Практика обліку наслідків допущення зовнішнього браку є більш прозорою на будівельних підприємствах. У традиційній системі вона добре фіксується у вигляді витрат за рекламаціями, штрафами, пенею, неустойками, відшкодуванням заподіяної моральної та фізичної шкоди. В обліковій системі дані присутні в грошовій формі і витрат на виправлення зовнішнього браку. У контексті застосування методики обліку витрат основна проблема пов'язана з тим, що інформацію про зовнішні витрати від зовнішнього браку важко використовувати як показник під час аналізу ефективності програм якості в короткостроковій перспективі, тому що в будівництві наслідки неякісного виконання робіт можуть проявитися значно пізніше від моменту передачі збудованого об'єкта замовнику й відображаються в іншому звітному періоді, ніж витрати за контрактом, за яким виявлено брак.

Вищезазначена специфіка будівельної діяльності підводить до того, що цю категорію варто виключати з аналізу витрат на якість у короткостроковій перспективі. Проте за потреби їх можна враховувати під час проведення аналізу в довгостроковій перспективі (стратегічного аналізу).

Висновки. Вищевикладене дає підставу сформулювати висновки щодо характеру проблемних аспектів обліку витрат на якість на підприємствах будівельної галузі. Проблеми і їх розв'язання пов'язані між собою та впливають одна з одної.

1. До проблем загального характеру, що поширюються на всі категорії витрат на якість, належать:

- суб'єктивний підхід віднесення даних до витрат на якість;
- їх розпорошеність у традиційній обліковій системі підприємства;
- недостатня адаптованість структури категорій витрат за оптимальною кількістю та відображенням специфіки будівельної діяльності. Досягнення збалансованої деталізації структури статей витрат за кожною з категорій, що потрібно для забезпечення достатньої інформативності даних.

2. Проблема вимірювання властива всім категоріям, окрім зовнішнього браку, проте її прояв у кожній із категорій є відмінним:

- стосовно превентивних витрат та витрат на оцінку вона проявляється у відсутності прямого зв'язку між видами діяльності й спожитими ресурсами. На практиці це пов'язано з тим, що облік ресурсів ведеться за елементами витрат: матеріальні затрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація та інші операційні витрати. Тоді як програми якості розробляються за видами діяльності, робіт чи заходів, що з облікового погляду трактується як складна стаття витрат за споживанням ресурсів і може складатися з різних комбінацій елементів витрат. Ураховуючи, указуємо на необхідності адекватного розподілу елементів витрат на види діяльності;

- суб'єктивний підхід до віднесення витрат до категорій превентивних чи на оцінку;
- стосовно внутрішніх утрат це є наявність прихованих утрат, у тому числі внаслідок відсутності кількісного вимірника або незафіксованого, а отже, і необлікованого браку.

3. Проблема існування психологічного бар'єру працівників щодо фіксації фактів невідповідностей є однією з причин приховування допущеного браку та невідповідностей різного характеру.

4. Специфіка будівельної діяльності, зокрема довготривалий цикл будівництва й довгий життєвий цикл будівельних об'єктів породжує пролонговану в часі появу витрат на «зовнішній»

брак, стосовно звітних періодів, за які аналізуються дані інших категорій витрат на якість (превентивних, витрат на оцінку та внутрішніх утрат). Цей аспект призводить до зміни (модифікації) аналізу витрат на якість у короткостроковій перспективі (1 рік), коли доцільно не включати дані щодо витрат на покриття збитків від «зовнішнього» браку. Проте в цьому контексті методика стратегічного аналізу витрат на якість на будівельних підприємствах не зазнає змін.

Узагальнені проблемні аспекти імплементації обліку витрат на якість дають змогу сформуванню комплексне бачення напрямів їх розв'язання (рис. 1), що перебувають і у сфері методичної підтримки обліку, а саме розробка порядку відображення даних на рахунках синтетичного обліку, вибір методів і баз розподілу витрат, розробка форм збору даних та формування аналітичної інформації для прийняття управлінських рішень у сфері якості, а також виходять за межі обліку й, наприклад, потребують посилення інформаційної взаємодії з внутрішнім аудитом якості. Ігнорування розв'язання проблемних моментів методу може мати наслідком спотворення управлінської інформації та нівелювання її корисності.

Джерела та література

1. Экономика качества. Основные принципы и их применение/[под ред. Дж. Кампанеллы; пер. с англ. А. Раскина ; науч. ред. Ю. П. Адлер и С. Е. Щепетова]. Москва: РИА «Стандарты и качество», 2005. 232 с.
2. Dale B. G., Plunkett J. J., *Quality Costing*. London: Gower Publishing Limited. 1999. 236 p.
3. Hall M. & Tomkins C., A cost of quality analysis of a building project: towards a complete methodology for design and build. *Construction Management and Economics*. 19(7). 2001. P. 727–740.
4. BS 6143-2:1990 «Guide to the economics of quality. Part 2: The prevention, appraisal and failure model». URL: <https://qualitasbiblo.files.wordpress.com/2013/01/bs-6143-2-guide-to-the-economics-of-quality-part-2-paf-model.pdf>
5. Statement on Management Accounting «Managing Quality Improvements». URL: <http://www.micpa.com.my/micpamember/hb-management/mp5.pdf>
6. Архиреев С. И., Зинченко Я. В. Трансакционные издержки институционализации фондового рынка Украины. *Наукові праці Донецького національного технічного університету*. Серія: економічна. Вип. 55. Донецьк, ДонНТУ, 2003. С. 71–76.
7. Рудніченко С. М., Ядуха С. Й., Лісовський І. В. Перспективи використання нетрадиційних методів управління витратами на вітчизняних промислових підприємствах. *Економіка і регіон*. 2015. № 5 (54). С. 40–46.
8. Салихов С. А. Управленческий учет и контроль затрат на качество продукции в строительных организациях: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. Астрахань, 2009. 239 с.

References

1. Campanella J. (2005). (Ed.) *Ekonomika kachestva. Osnovnye printsipy i ikh priminenie*. [Economy of quality. Basic principles and their application]. Ju.P. Adler & S.E.Schepetova (Ed.). Moscow: RIA «Standarts and Quality» [in Russian].
2. Dale, B. G., Plunkett, J. J., (1999) *Quality Costing*. London: Gower Publishing Limited.
3. Hall, M. & Tomkins, C., (2001) A cost of quality analysis of a building project: towards a complete methodology for design and build // *Construction Management and Economics*. – 19(7). – P. 727–740.
4. BS 6143-2:1990 «Guide to the economics of quality. Part 2: The prevention, appraisal and failure model». Retrieved from <https://qualitasbiblo.files.wordpress.com/2013/01/bs-6143-2-guide-to-the-economics-of-quality-part-2-paf-model.pdf>
5. Statement on Management Accounting «Managing Quality Improvements». Retrieved from <http://www.micpa.com.my/micpamember/hb-management/mp5.pdf>
6. Arkhireev, S. I., Zinchenko, Ja. V. (2003). *Transaktsionnye izderzhki institutsionalizatsii fondovogo rynka Ukrainy* [Transaction costs of institutionalization of the Ukrainian stock market]. *Naukovi pratsi Donetskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu*. – *Scientific works of Donetsk National Technical University*. (Series: economical. Issue 55). Donetsk: DonNTU [in Russian].
7. Rudinchenko, E. M. (2015). *Perspektivy vykorystannia netradytsiynykh metodiv upravlinnia vytratamy na vitchyznianskykh promyslovykh pidpryemstvakh* [Prospects for using non-traditional methods of cost management at domestic industrial enterprises]. *Economy and region*. №5 (54). – P. 40–46 [in Ukrainian].
8. Salikhov, S.A. (2009). *Upravlencheskiy uchot i kontrol zatrat na kachestvo produktsii v stroitelnykh organizatsiakh*. [Management accounting and control of costs for product quality in construction organizations]. Astrakhan [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 29.08 2018 р.

Черчик Лариса,
доктор економічних наук, професор, Східноєвропейський національний
університет імені Лесі Українки, кафедра менеджменту;
м. Луцьк; e-mail: larysacherchuk@gmail.com

Бегун Світлана,
кандидат економічних наук, доцент, Східноєвропейський національний
університет імені Лесі Українки, кафедра обліку і аудиту;
м. Луцьк; e-mail: svibeg@ukr.net
<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-03-102-109>

СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТУ ДЕРЕВИНИ В УКРАЇНІ

У статті здійснено аналіз абсолютних та відносних показників експорту товарів України загалом, деревини й виробів із неї, зокрема визначено частку експорту деревини та виробів із неї в загальному обсязі експорту, темпи приросту експорту, показники структури експорту деревини й виробів із неї за основними товарними групами, показники вартості 1 т експорту деревини та виробів із деревини за основними товарними групами; виявлено основні тенденції, характерні риси, проблеми статистичного забезпечення галузі. Структура експорту за товарними групами й вартість 1 т продукції цих груп свідчить про її неефективність і нераціональне використання деревних ресурсів лісу в Україні.

Ключові слова: статистика зовнішньої торгівлі товарами, експорт деревини та виробів з дерева, системи опису та кодування товарів, товарні групи.

Черчик Лариса,
доктор экономических наук, профессор,
Восточноевропейский национальный университет имени Лесы Украинки,
кафедра менеджмента;
г. Луцк, e-mail: larysacherchuk@gmail.com

Бегун Светлана,
кандидат экономических наук, доцент,
Восточноевропейский национальный университет имени Лесы Украинки,
кафедра учета и аудита;
г. Луцк; e-mail: svibeg@ukr.net

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКСПОРТА ДРЕВЕСИНЫ В УКРАИНЕ

В статье осуществлен анализ абсолютных и относительных показателей экспорта товаров Украины в целом, древесины и изделий из древесины, в частности определена доля экспорта древесины и изделий из нее в общем объеме экспорта, темпы прироста экспорта, показатели структуры экспорта древесины и изделий из нее по основным товарным группам, показатели стоимости 1 т экспорта древесины и изделий из древесины по основным товарным группам; выявлены основные тенденции, характерные черты, проблемы статистического обеспечения отрасли. Структура экспорта по товарным группам и стоимость 1 т продукции этих групп свидетельствует о ее неэффективности и нерациональном использовании древесных ресурсов леса в Украине.

Ключевые слова: статистика внешней торговли товарами, экспорт древесины и изделий из дерева, системы описания и кодирования товаров, товарные группы.

Cherchuk Larisa,
Dr. Sc. (Economics), Professor, Lesya Ukrainka Eastern European
National University, Head of the Department of Management;
Lutsk; e-mail: larysacherchuk@gmail.com

Begun Svitlana,
PhD in Economics, Associate Professor, Lesya Ukrainka Eastern European
National University, Department of Accounting and Audit;
Lutsk; e-mail: svibeg@ukr.net

STATISTICAL INVESTIGATION OF WOOD EXPORT IN UKRAINE

In this article absolute and relative export indicators of Ukrainian goods are analysed in general, as well as wood and wood products are examined in particular. The share of wood and wood products export in total export is determined.

Export growth rates, indicators of the structure of export of wood and wood products according major product groups are calculated. The value of 1 ton of wood and wood products exports by major product groups is determined.

The results of the research show that Ukrainian statistics of the export of wood and wood products in general as well as by product groups do not reflect the real market situation in this area. It depends on a number of objective and subjective reasons. In particular, there is an inconsistency in the system of current legislation of Ukraine (Customs Code – Forest Code) and a disparity in the classification and codification of commodities from wood after commodity groups. This inconsistency leads to illegal manipulations at the market and serve as false information, which is represented in the system of domestic statistics.

Therefore, there is an urgent need to improve the Ukrainian classification of goods of foreign economic activity in accordance with international standards of forestry statistics, classifications and definitions of forest products of the Food and Agriculture Organization United Nations (FAO). This is necessary to ensure the reliability of information and eliminate the discrepancy between the data of Ukrainian statistics and statistics of other countries regarding export of wood and wood products.

The results of the study of wood and wood products export for the period of 2010–2017 show a significant increase in 2011 compared to 2010, a slight decrease in 2012 and growth in 2013–2014 and 2016–2017. The rates of growth of export of goods in general and the products under investigation did not coincide and were worse only in 2011, 2012 and 2017. The share of untreated timber has decreased significantly in 2017 due to the introduction of a moratorium on the export of untreated timber in 2015. However, the shares of other raw material groups such as firewood have increased.

The research of the structure of commodity groups export and the cost of 1 ton of products from these groups demonstrate the lack of efficiency and unproductive use of wood resources of the forest in Ukraine.

Key words: statistics of foreign trade in goods, export of wood and wood products, systems of description and coding of goods, commodity groups.

Постановка проблеми. Розвиток міжнародних економічних зв'язків сприяє економічному зростанню країн, зниженню міжнародної напруги та формуванню системи міжнародної безпеки. Нині активізація зовнішньої торгівлі для України є необхідною умовою оздоровлення національної економіки, зменшення зовнішньої заборгованості, забезпечення імпортих потреб, оптимальної реалізації експортних можливостей, структурної перебудови господарства. Проте ситуація, яка склалась у сфері ЗЕД України, викликає занепокоєння через неефективну структуру експорту, основна частина якого припадає на сировину та матеріали, природні ресурси, одним із яких є деревина.

Для України ліс – один із найважливіших сировинних ресурсів, а лісозаготівельна сфера є комплексуютьовальною, оскільки забезпечує розвиток кількох провідних галузей економіки країни: деревообробну, деревопереробну, меблеву, паперову, енергетичну, будівельну, хімічну.

Експорт деревини й виробів із дерева, з одного боку, забезпечує надходження валюти, а з другого – призводить до нестачі сировини для вітчизняних підприємств вищезазначених сфер діяльності. Крім того, здійснюючи суттєві поставки лісу на світовий ринок, Україна заробляє набагато менше, порівняно з іншими країнами. Неоднозначність ситуації з експортом деревини та виробів із дерева вимагає додаткових аналітичних досліджень для вироблення пропозицій щодо вдосконалення державного регулювання цієї сфери.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження зовнішньоекономічної діяльності лісогосподарських підприємств, експортної політики в цій сфері стосуються праці таких науковців, як Б. Бакай, І. Дишко, Я. Коваль, О. Микитин, Ю. Муравйов, Х. Муравйова, І. Сопушинський, І. Ярошенко та ін. Зокрема, Ю. Муравйов, Х. Муравйова проаналізували кількісні та якісні показники експорту деревини з України, здійснили порівняння величини експорту деревини між областями України, дослідили ринок експорту української деревини в конкретні країни [1]. І. Сопушинський розглянув європейські тенденції ціноутворення на деревину промислових порід України [2]. О. Микитин вивчав проблеми оптимізації експорту лісоматеріалів з митної території України [3].

І. Ярошенко проведено аналіз стану лісопромислового комплексу України, оцінено структуру виробництва, експорту й імпорту лісової продукції України [4]. І. Дишко проаналізовано динаміку виробництва основних видів лісопродукції за останнє десятиліття [5]. Б. Бакай здійснив аналіз і прогноз розвитку світового ринку круглих лісоматеріалів [6].

Проведено аналітичні дослідження результатів заборони експорту необробленої деревини (лісу кругляка) на деревообробну, меблеву та паперову промисловості в I півріччі 2016 р. [7].

Виділення невирішених раніше питань, що є частиною загальної проблеми, яка досліджується в статті. При цьому використовували різні джерела інформації, дані яких були часто суперечливими. Уважаємо, що є підстави для сумнівів у достовірному відображенні інформації в системі вітчизняної статистики, тому доцільно з'ясувати, які результати дає статистичне дослідження експорту деревини, за даними української офіційної статистики.

Мета статті – провести статистичне дослідження експорту деревини й виробів із неї, виявити основні тенденції, характерні риси та проблеми.

Виклад основного матеріалу. Як зазначалося, першою проблемою статистичного дослідження є формування бази даних з експорту. Так, згідно зі статтею 68 Митного кодексу України Міністерство доходів і зборів України здійснює ведення УКТЗЕД на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів Всесвітньої митної організації з урахуванням Комбінованої номенклатури Європейського Союзу. Згідно зі статтею 69 Митного кодексу України круглий ліс при декларуванні поділяють на дві категорії: паливну деревину (код УКТЗЕД 440110) та діловий круглий ліс (коди УКТЗЕД 440320, 440340, 440390). Проте ці положення не імплементовані в Лісовий кодекс України, а стандарти, за якими суб'єкти господарювання здійснюють облік заготовів круглого лісу, залишилися без змін. Це призводить до маніпуляцій категоріями лісопродукції, фальсифікації даних і невідповідності офіційної статистичної інформації фактичному стану справ.

Проте інші джерела не забезпечують системного обліку в необхідному обсязі. Тому в роботі використано офіційні статистичні дані України.

Виходячи з цілей статті, визначимо етапи дослідження тенденцій експорту деревини й виробів із неї:

- 1) аналіз абсолютних та відносних показників експорту товарів України загалом, деревини і виробів із неї, зокрема;
- 2) визначення частки експорту деревини та виробів із неї в загальному обсязі експорту;
- 3) визначення й аналіз темпів приросту експорту України загалом та експорту деревини й виробів із неї;
- 4) визначення показників структури експорту деревини та виробів із деревини за основними товарними групами;
- 5) визначення показників вартості 1 т експорту деревини й виробів із неї за основними товарними групами.

Аналіз абсолютних показників експорту деревини та виробів із неї передбачає визначення тенденцій зміни обсягів й динаміки експорту, порівняння цих показників із показниками експорту загалом (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка експорту товарів України за 2010–2017 роки

Показник/Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Обсяги експорту товарів, млн дол. США	50744,3	67594,1	67779,8	62305,9	53901,7	38127,1	36361,7	43264,7
Обсяги експорту деревини і виробів із деревини, млн дол. США	828,2	1078,3	1060,6	1144,4	1262,6	1107,2	1131,6	1205,9
Частка деревини і виробів із неї в експорті товарів, %	1,63	1,60	1,56	1,84	2,34	2,90	3,11	2,79
Темпи приросту експорту товарів, %	-	33,21	0,27	-8,08	-13,49	-29,27	-4,63	18,98
Темпи приросту експорту деревини й виробів із неї, %	-	30,20	-1,64	7,90	10,33	-12,31	2,20	6,57

*Джерело: [8].

Як бачимо, частка експорту деревини й виробів із неї в загальних обсягах експорту товарів невисока та коливалася від 1,56 до 3,11 %. До того ж вона збільшилась у 2014–2017 рр.

Обсяги експорту товарів за період, що аналізується, суттєво зросли у 2011 р., порівняно з 2010 р. (на 33,21 %), зменшувались із 2011 р. до 2016 р., знову зросли у 2017 р. (на 18,98 %). Найгірша ситуація була у 2015 р., коли відбулося зменшення обсягів експорту на 29,27 %.

Обсяги експорту деревини й виробів із деревини за цей період змінювалися по-іншому, зокрема суттєво зросли у 2011 р., порівняно з 2010 р. (на 30,20 %), дещо зменшились у 2012 р. (на 1,64 %), у 2013–2014 рр. – знову зросли, у 2015 р. впали на 12,31 %, а у 2016–2017 рр. відбулося зростання (на 2,2 та 6,57 % відповідно). Як бачимо, у 2015 р. теж була найгірша ситуація, проте спад, незважаючи на мораторій щодо вивозу необробленої деревини, був значно меншим, ніж за експортом товарів загалом.

До цього етапу аналізу також входять індекси фізичного обсягу, середніх цін та умов торгівлі з експорту деревини та виробів із неї (табл. 2).

Таблиця 2

Індекси фізичного обсягу, середніх цін та умов торгівлі з експорту деревини й виробів із неї в зовнішній торгівлі України за 2010–2017 рр. (% до попереднього року)

Рік	Індекс фізичного обсягу (Ласпейреса)	Індекс цін (Пааше)	Індекс умов торгівлі	
			кількісний	ціновий
2010	129,4	97,0	123,0	85,6
2011	116,8	111,5	105,8	106,6
2012	102,7	95,7	112,1	94,4
2013	104,9	103,0	100,1	96,4
2014	112,6	98,2	152,3	96,5
2015	110,4	79,4	189,2	93,3
2016	103,9	98,3	75,4	101,0
2017	96,6	110,2	78,5	105,4

*Джерело: [8, 9].

Дані табл. 2 свідчать, що всі роки вартість експорту деревини й виробів із неї формувалася лише за рахунок збільшення їх кількості, за винятком 2017 р., коли обсяг зменшився на 3,4 %, порівняно з попереднім роком. Негативним є те, що вплив зростання цін відбувався лише у 2011, 2013, 2017 рр. Тільки у 2017 р. зростання вартості експорту деревини і виробів із неї на 6,5 % відбувалося за рахунок зростання цін на 10,2 %.

Кількісні та цінові індекси умов торгівлі характеризують, якою мірою країна виграє або втрачає за рахунок зміни кількості та ціни товарів у зовнішній торгівлі з різними державами за відповідний проміжок часу. Так, динаміка кількісного індексу за 2010–2015 рр. свідчить про перевищення фізичного обсягу експорту деревини й виробів із неї з України над імпортом. Значення цінового індексу умов торгівлі у 2010, 2012–2015 рр. було меншим за 100 %, тобто ціни експортної української деревини та виробів із неї були менші за імпортні, тобто умови торгівлі погіршилися, порівняно з минулими періодами. У 2016 р. ціновий індекс умови торгівлі збільшився на 1 %, у 2017 – на 5,4 %, тобто умови торгівлі дещо покращилися.

Основним напрямом аналізу є визначення показників експорту деревини й виробів із неї за основними товарними групами (табл. 3).

Показники розподілу експорту за основними товарними позиціями дають змогу виявити ступінь розвитку економіки країни. Так, у товарному експорті деревини й виробів із неї найбільшу частку у 2010–2017 рр. займали лісоматеріали, розпиляні або розколоті вздовж (4407) – від 23,8 до 38,15 %; до 2017 р. – лісоматеріали необроблені (4403) – від 9,3 до 21,9 %; понад 10 % – вироби столярні та теслярські, будівельні деталі (4418); 7–9 % – деревина паливна; деревна тріска або стружка (4401); 6–14,5 % – листи для облицювання, листи для клеєної фанери (4408); 7–12,5 % – плити деревостружкові, плити з орієнтованою стружкою (OSB) (4410); до 5 % – фанера клеєна, панелі фанеровані та аналогічні матеріали (4412).

Динаміка експорту деревини і виробів із неї за товарними групами в Україні за 2010–2017 рр., тис. дол. США

Товарна група / Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Обсяги експорту деревини і виробів із неї, усього	828204,0	1078325,4	1060609,3	1144390,3	1262640,8	1107197,0	1131596,8	1205909,2
4401 Деревина паливна; деревна тріска або стружка; тирса, тріска, стружка тощо	65801,6	86389,4	88015,3	107141,2	112320,9	100188,4	101695,9	114295,1
4402 Вугілля деревне	30506,4	37368,3	34751,1	41144,7	38549,0	37441,6	47760,6	59321,7
4403 Лісоматеріали необроблені	181692,9	234648,0	212671,5	237542,3	254234,7	172513,6	106090,0	879,6
4404 Деревина бондарна; колоди колоті; палі, кілки, стовпи загострені з дерева	650,7	719,3	469,7	359,2	605,8	430,9	815,9	1407,2
4406 Шпали дерев'яні для залізничних або трамвайних колій	2488,4	4522,2	6406,3	2422,2	2380,3	1369,1	1062,0	970,4
4407 Лісоматеріали розпиляні або розколоті вздовж	229397,3	285505,5	256371,4	273021,3	355715,7	361210,7	394309,7	460091,2
4408 Листи для облицювання, листи для клеєної фанери	58193,6	66661,4	73171,1	82507,5	94173,3	99090,0	135071,6	175007,8
4409 Пилопродукція з деревини у вигляді профільованого погонажу	12302,2	17381,6	17307,6	19772,3	22190,2	16733,2	17681,1	19985,2
4410 Плити дерево-стружкові, плити з орієнтованою стружкою (OSB)	81473,7	114530,1	132649,4	102929,2	98615,1	85027,3	86880,6	89485,6
4411 Плити дерево-волокнисті	8900,4	28698,9	40771,2	49911,3	37050,1	16266,1	13778,3	18498,8
4412 Фанера клеєна, панелі фанеровані та аналогічні матеріали з шаруватої деревини	37671,1	43975,3	44906,9	51574,2	59142,1	37013,1	35278,2	40414,8
4415 Ящики, коробки, пакувальні корзини; піддони та інші дерев'яні завантажувальні щити	12335,5	18329,3	15598,9	18644,3	23682,2	26366,5	33643,2	40164,0
4418 Вироби столярні та теслярські, будівельні деталі	83842,1	108607,5	105880,0	124960,4	132191,4	124204,0	122661,3	138958,9
4421 Інші вироби з дерева	15598,1	21430,4	21612,4	22431,6	20130,4	16132,1	19513,0	26708,0

*Джерело: [8].

Товарну структуру експорту деревини й виробів із неї за основними товарними групами з найбільш вагомими частками відображено на рис. 1.

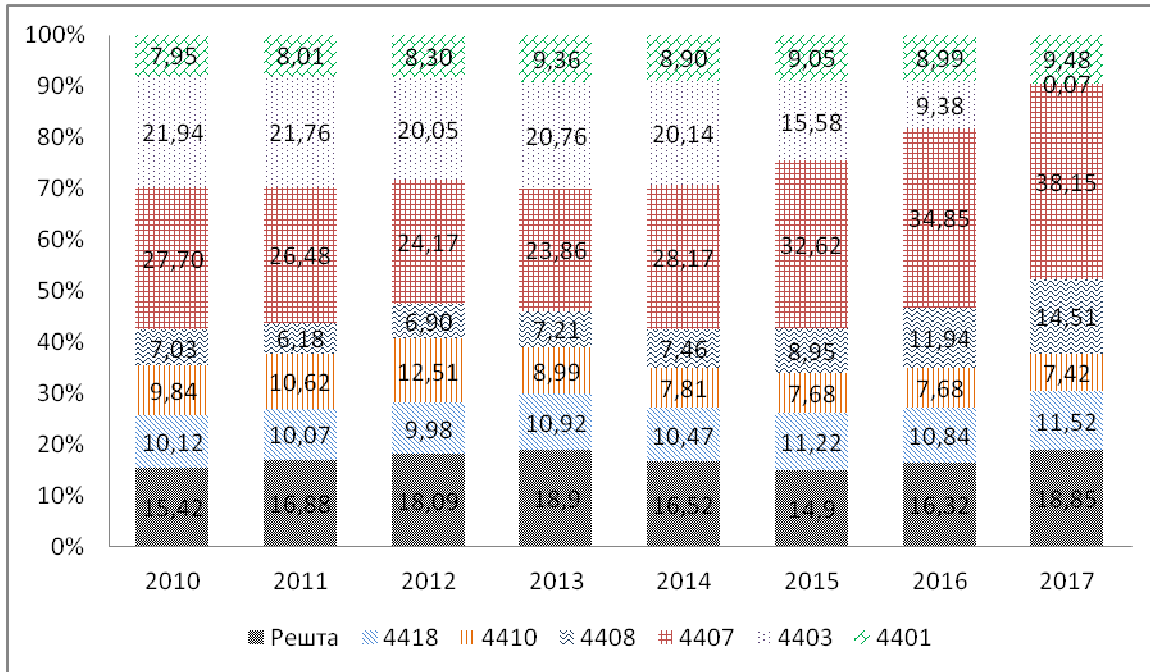


Рис. 1. Структура вартості експорту деревини і виробів із неї за товарними групами в Україні за 2010–2017 рр., %

*Розроблено та систематизовано авторами на основі джерела: [8].

Варто вказати, що суттєві зміни в обсягах експорту окремих товарних груп відбулися за двома позиціями – зменшення до 0,07 % у 2017 р. продажі лісоматеріалів необроблених (4403) і збільшення до 38,15 % у 2017 р. реалізації лісоматеріалів розпиляних або розколотих уздовж (4407). Ці дві позиції домінують в експорті, а суттєва сумарна частка паливної деревини, деревного вугілля дає підставу стверджувати, що в структурі експорту продовжує переважати сировина, тобто структура експорту неефективна.

Проте лише вартісні показники не дають можливості оцінити експортний потенціал продукції. Тому визначимо тенденції експорту деревини й виробів із неї за показниками середньої вартості 1 т продукції основних товарних груп (табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка середньої вартості 1 т експорту деревини і виробів із неї за товарними групами в Україні за 2010–2017 рр., тис. дол. США

Товарна група / Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9
4401 Деревина паливна; деревна тріска або стружка; тирса, тріска, стружка тощо	0,058	0,074	0,072	0,070	0,064	0,049	0,050	0,058
4402 Вугілля деревне	0,378	0,438	0,423	0,462	0,398	0,309	0,315	0,340
4403 Лісоматеріали необроблені	0,077	0,098	0,089	0,085	0,088	0,069	0,061	0,083
4404 Деревина бондарна; колоди колоті; палі, кілки, стовпи загострені з дерева	0,169	0,213	0,136	0,141	0,181	0,173	0,141	0,117
4406 Шпали дерев'яні для залізничних або трамвайних колій	0,278	0,301	0,292	0,279	0,274	0,182	0,191	0,196
4407 Лісоматеріали розпиляні або розколоті уздовж	0,236	0,256	0,254	0,259	0,257	0,207	0,208	0,222

1	2	3	4	5	6	7	8	9
4408 Листи для облицювання, листи для клеєної фанери	1,738	1,824	1,817	1,946	1,655	1,138	1,153	1,290
4409 Пилопродукція з деревини у вигляді профільованого погонажу	1,178	1,307	1,375	1,322	0,995	0,705	0,689	0,694
4410 Плити деревостружкові, плити з орієнтованою стружкою (OSB)	0,322	0,399	0,404	0,417	0,314	0,237	0,228	0,260
4411 Плити деревоволокнисті з деревини	0,342	0,432	0,384	0,431	0,419	0,303	0,281	0,291
4412 Фанера клеєна, панелі фанеровані та аналогічні матеріали з шаруватої деревини	0,559	0,612	0,569	0,640	0,642	0,412	0,379	0,462
4415 Ящики, коробки, пакувальні корзини; піддони та інші дерев'яні завантажувальні щити	0,219	0,262	0,241	0,257	0,247	0,174	0,163	0,166
4418 Вироби столярні та теслярські, будівельні деталі	1,922	2,000	2,043	2,129	2,044	1,536	1,393	1,350
4421 Інші вироби з дерева	1,325	1,398	1,377	1,452	1,417	1,062	0,824	0,771

*Розрахунки авторів на основі даних джерела [8].

Найбільшу середню вартість 1 т мали такі товари, як 4418 вироби столярні та теслярські, будівельні деталі – від 1,35 тис. дол. США до 2,13 тис. дол. США; 4408 листи для облицювання, листи для клеєної фанери – від 1,29 тис. дол. США до 2,13 тис. дол. США; 4421 інші вироби з дерева – від 0,77 тис. дол. США до 1,45 тис. дол. США; 4409 пилопродукція з деревини у вигляді профільованого погонажу – від 0,69 тис. дол. США до 1,37 тис. дол. США.

Негативним є те, що нижня межа вартості 1 т продукції відповідає 2017 р., тобто у 2016–2017 рр. відбулося суттєве зниження вартості 1 т продукції цих товарів.

Найнижчу середню вартість 1 т. мали товари групи 4401 деревина паливна; деревна тріска або стружка – від 0,049 тис. дол. США до 0,074 тис. дол. США. У 2017 р. їх вартість стала такою, якою була у 2010 р.

Невисоку вартість 1 т. мали товари, що займають суттєву частку експорту, а саме: 4407 лісоматеріали розпиляні або розколоті вздовж – від 0,208 тис. дол. США у 2016 р. до 0,259 тис. дол. США у 2013 р.; 4403 лісоматеріали необроблені – від 0,061 тис. дол. США у 2016 р. до 0,098 тис. дол. США у 2011 р.; 4410 плити деревостружкові, плити з орієнтованою стружкою (OSB) – від 0,228 тис. дол. США у 2016 р. до 0,417 тис. дол. США у 2013 р.; 4412 Фанера клеєна, панелі фанеровані та аналогічні матеріали з шаруватої деревини – від 0,379 тис. дол. США у 2016 р. до 0,642 тис. дол. США у 2014 р.

Вартісні показники у 2017 р. майже за всіма позиціями були одними з найнижчих. Отже, проведений аналіз підтвердив попередній висновок про неефективну структуру експорту деревини й виробів із неї за товарними групами за 2010–2017 рр.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У процесі дослідження виявлено, що вітчизняна статистика експорту деревини й виробів із неї загалом і за товарними групами не відображає реальної ситуації, яка склалась у цій сфері, через низку об'єктивних та суб'єктивних причин. Зокрема, це невідповідності в системі чинного законодавства України (Митний кодекс – Лісовий кодекс), неузгодженість у класифікації та кодуванні товарів із деревини за товарними групами, що призводить до незаконних маніпуляцій на ринку й подачі неправдивої інформації, яка відображається в системі вітчизняної статистики.

Тому для забезпечення достовірності інформації та усунення невідповідності між даними української статистики та статистики інших країн щодо експорту деревини й виробів із неї, нарізла нагальна потреба в удосконаленні Української класифікації товарів ЗЕД з урахуванням міжнародних стандартів статистики лісового господарства, класифікацій та визначень лісової продукції Продовольчої та сільськогосподарської Організації Об'єднаних Націй (ФАО).

Результати дослідження обсягів експорту деревини й виробів із неї за період 2010–2017 рр. свідчать про суттєве збільшення у 2011 р., порівняно з 2010 р., невелике зменшення у 2012 р., зростання у 2013–2014 рр., 2016–2017 рр. Темпи приросту експорту товарів загалом та досліджуваної продукції не збігалися й були гіршими лише у 2011, 2012 і 2017 рр. Через упровадження у 2015 р.

мораторію на вивіз необробленої деревини її частка в експорті суттєво скоротилась у 2017 р., проте збільшилися частки інших сировинних груп, зокрема дров.

Вивчення структури експорту деревини й виробів із неї за товарними групами та вартості 1 т продукції цих груп свідчить про її неефективність і нераціональне використання деревних ресурсів лісу в Україні.

У подальшому планується дослідити географічну структуру експорту деревини й виробів із неї.

Джерела та література

1. Муравйов Ю. В., Муравйова Х. Ю. Експорт деревини в Україні: проблеми та перспективи розвитку. *Науковий вісник НЛТУ України. Серія економічна*. 2017. Вип. 27 (2). С. 105–107.
2. Сопушинський І. М., Клим Н. М., Харитон І. І. Європейський досвід ціноутворення на ринку круглих лісоматеріалів хвойних порід. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.10.1. С. 29–34.
3. Микитин О. З. Особливості адаптації національної системи сертифікації лісу та лісоматеріалів згідно з технічними регламентами ЄС. *Товарознавчий вісник*. 2015. № 8. С. 73–81.
4. Ярошенко І. В. Стан та тенденції розвитку лісопромислового комплексу України. URL: <https://journals.pu.if.ua/index.php/mre/article/download/3174/3236>
5. Дишко І. Ю. Конкуренентоспроможність вітчизняної лісопродукції: відповідність рівнів якості та витрат вимогам світового ринку. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 8 (98). С. 26–32.
6. Бакай Б. Я. Аналіз і прогноз розвитку світового ринку круглих лісоматеріалів. *Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць*. 2008. Вип. 18.3. С. 41–45.
7. Федько І., Мазярчук В. Оцінка впливу заборони експорту необроблених лісоматеріалів в Україні. URL: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2016/12/FEAO_Forest_moratorium.pdf
8. Зовнішня торгівля товарами. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/zed.htm
9. Аналіз тенденцій зовнішньої торгівлі товарами України за регіонами і товарними групами. Департамент монетарної політики та економічного аналізу НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50356637>

References

1. Muravjov Yu. V., Muravjova X. Yu. (2017) Eksport derevy'ny' v Ukrayini: problemy' ta perspektyvy' rozvy'tku. [Export of wood in Ukraine: problems and prospects of development] *Naukovy'j visny'k NLTU Ukrayiny'*. Seriya ekonomichna – Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine. The series is economical, (2). 105–107 [in Ukrainian].
2. Sopusyn's'ky'j I. M., Kly'm N. M., Xary'ton I. I. (2014). Yevropejs'ky'j dosvid cinoutvorennja na ry'nku krugly'x lisomaterialiv xvojny'x porid. [European experience of pricing in the market of roundwood of coniferous species]. *Naukovy'j visny'k NLTU Ukrayiny'* – Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine (24.10.1). 29–34 [in Ukrainian].
3. My'ky'ty'n O. Z. (2015). Osobly'vosti adaptaciyi nacional'noyi sy'stemy' serty'fikaciyi lisu ta lisomaterialiv zgidno z texnichny'my' reglamentamy' YeS. [Specifics of the adaptation of the national system of certification of forest and wood in accordance with the EU technical regulations]. *Tovarnoznavchy'j visny'k – Commodity study journal*, (8). 73–81 [in Ukrainian].
4. Yaroshenko I. V. Stan ta tendenciyi rozvy'tku lisopromy'slovogo kompleksu Ukrayiny'. [Status and trends of development of the forestry complex of Ukraine]. URL: <https://journals.pu.if.ua/index.php/mre/article/download/3174/3236> [in Ukrainian].
5. Dy'shko I. Yu. (2009). Konkurentospromozhnist' vitchy'znanoyi liso produkciyi: vidpovidnist' rivniv yakosti ta vy'trat vy'mogam svitovogo ry'nku. [Competitiveness of domestic forest products: conformity of the levels of quality and costs to the requirements of the world market]. *Aktual'ni problemy' ekonomiky' – Actual problems of the economy*, (98). 26–32 [in Ukrainian].
6. Bakaj B. Ya. (2008). Analiz i prognoz rozvy'tku svitovogo ry'nku krugly'x lisomaterialiv. [Analysis and forecast of development of the world market of round timber]. *Naukovy'j visny'k NLTU Ukrayiny' : zb. nauk.-texn. prac'* – Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine: Sb. Sci.-Tech. Works, (18.3). 41–45 [in Ukrainian].
7. Fed'ko I., Mazyarchuk V. (2016). Ocinka vplyvu zaborony' eksportu neobroblyeny'x lisomaterialiv v Ukrayini. [Evaluation of the impact of the ban on the export of untreated timber in Ukraine] URL: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2016/12/FEAO_Forest_moratorium.pdf [in Ukrainian].
8. Zovnishnya torgivlya tovaramy'. [Foreign trade in goods]. Derzhavna sluzhba staty'styky' Ukrayiny' – [State Statistics Service of Ukraine]. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/zed.htm [in Ukrainian].
9. Analiz tendencij zovnishn'oyi torgivli tovaramy' Ukrayiny' za regionamy' i tovarny'my' grupamy'. [Analysis of trends of foreign trade in goods of Ukraine by regions and product groups] Departament monetarnoyi polity'ky' ta ekonomichnogo analizu NBU – [Department of monetary policy and economic analysis of the NBU.] URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50356637> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 19.09.2018 р

Наукове видання

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

Журнал видається з 2015 року

№ 3 (15)

2018

Редактор і коректор *Г. О. Дробот*
Технічний редактор: *Л. М. Козлюк*

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 21451-11251Р від 25.06.2015 р.

Сайт журналу: echas.eeun.edu.ua

Формат 60×84¹/₈. Обсяг 12,82 обл. вид. арк., 13,02 ум.-друк. арк. Наклад 100 пр. Зам. 488.

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.

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.