

Державний вищий навчальний заклад
“УНІВЕРСИТЕТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ”
ХАРКІВСЬКИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

Збірник наукових праць

ВИПУСК 1(28)/2019

Державний вищий навчальний заклад
"УНІВЕРСИТЕТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ"
ХАРКІВСЬКИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ
ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ:
ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

Збірник наукових праць

Випуск 1(28)/2019

Науково-практичне видання

Заснований у грудні 2006 року. Виходить чотири рази на рік.

Засновник: ДВНЗ "Університет банківської справи".

Збірник наукових праць "Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики" внесено до переліку фахових видань України Наказом Міністерства освіти і науки України від 29 грудня 2014 р. № 1528 (Додаток 11) під №86.

Збірник наукових праць "Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики" представлено в міжнародних інформаційних та наукометричних базах даних: Web of Science, EBSCO (США), Ulrich's Periodicals Directory (США); Citefactor (США); ResearchBib (Японія); Universal Impact Factor (Австралія); Index Copernicus (Польща); Міжнародна пошукова система Google Scholar; Російський індекс наукового цитування (РИНЦ); Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського; Загальнодержавна база даних "Україніка наукова"; Український реферативний журнал "Джерело".

Рекомендовано до друку та публікації в мережі інтернет
Вченою радою ДВНЗ "Університет банківської справи"

Головний редактор: **САМОРОДОВ Борис Вадимович**, д.е.н., професор, Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ "Університет банківської справи", Харків, Україна.

Заступник головного редактора: **АЗАРЕНКОВА Галина Михайлівна**, д.е.н., професор, Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ "Університет банківської справи", Харків, Україна.

Відповідальний секретар: **МІРОШНИК Олексій Юрійович**, к.е.н., доцент Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ "Університет банківської справи", Харків, Україна.

Технічний редактор: **НЕЧЕПУРЕНКО Олексій Олександрович**, Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ "Університет банківської справи", Харків, Україна.

Редакційна колегія:

Барановський О.І., д.е.н., професор, ДВНЗ "Університет банківської справи", Київ, Україна.
Білан Ю.В. хабілітований доктор, ад'юнкт Університет Щецина, Польща.
Бритченко І.Г. доктор економіки, професор Вищої школи в Тарнобжеу, Польща
Велев Д.Г., к.т.н, професор, Університет національної та світової економіки, Софія, Болгарія.
Віровська Л.М., д.е.н., Балтійська Міжнародна Академія, Рига, Латвійська Республіка.
Глушченко О.В., к.е.н., доцент, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна, Харків, Україна.
Гороховатський В.О., д.т.н., професор, Харківський національний університет радіоелектроніки, Харків, Україна.
Гонца Телли Яомото, к.е.н., професор, Університету Малтепе, Туреччина.
Дубницький В.Ю., к.т.н., ст. наук. співр., академік Академії наук прикладної радіоелектроніки, Харків, Україна.
Давидюк Т.В., д.е.н., професор, Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут", Харків, Україна.
Кавун С.В., д.е.н., професор, Харківський технологічний університет "ШАГ", Харків, Україна.
Калашников В.В., к.е.н., доцент, Університет Autonoma de Nuevo Leon, Монтеррей, Мексика.
Кізім М.О., д.е.н., професор, член кореспондент НАН України, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку Національної академії наук України, Харків, Україна.
Козьменко С.М., д.е.н., професор, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, Харків, Україна.
Кузнецова А. Я. д.е.н., професор, ДВНЗ "Університет банківської справи", Київ, Україна.
Кузнецова С. А. д.е.н., професор, ДВНЗ "Університет банківської справи", Київ, Україна.
Мардані Аббас, к.е.н., доцент, Технологічний університет Малайзії, Малайзія.
Масерінскієне Ірене, д.е.н., професор, зав. кафедрою банківської справи та інвестицій, факультет економіки та управління фінансами, Університет Миколаша Ромеріса, Вільнюс, Литва.
Міщенко В.І., д.е.н., професор, ДВНЗ "Університет банківської справи", Київ, Україна.
Науменкова С. В., д.е.н., професор, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка (м. Київ), Київ, Україна.
Носова О.В., д.е.н., професор, Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ "Університет банківської справи", Харків, Україна.
Хакан Саглам Мехмет, д.е.н., професор, Стамбульський Університет, Туреччина
Янгал Радослав, доктор з менеджменту, к.е.н., викладач університету, факультет менеджменту і інформатики, університет Жиліна, Жиліна, Словаччина.

Підписано до друку 29.03.2019. Формат 60x84/8.

Ум.-друк. арк. 64.1 Обл.-вид. арк. 41,2 Тираж 300 прим.

Усі права захищені. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції.

Редакція не завжди поділяє думку автора й не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

Адреса редакції: 61174, Україна, м. Харків, просп.Перемоги, 55.

Сайт збірника: www.fkd.org.ua

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації КВ №21816-11716 ПР від 31.12.2015

Індекс для передплати 68590

РОЗДІЛ 1

**Сучасне банківництво –
проблеми та перспективи
розвитку**



Alinska Agnieszka
Ph. D. in Economics, Professor,
Warsaw School of Economics, Poland;
e-mail: aalin@sgh.waw.pl; ORCID ID: 0000-0002-6916-0761

Szelagowska Anna
Ph. D. in Economics, Professor,
Warsaw School of Economics, Poland;
e-mail: aszelag@sgh.waw.pl; ORCID ID: 0000-0002-5971-293X

CORPORATE GOVERNANCE IN THE COOPERATIVE BANKING SECTOR IN POLAND

Abstract. The corporate governance principles in the cooperative banking play crucial role in complementing institutional supervision and supporting internal controls. This paper discusses the selected issues of corporate governance in the cooperative banking sector in Poland. It outlines the contemporary challenges of corporate governance principles in the Polish cooperative banking sector related to external and internal supervision of banking activity. In addition, this paper aims to answer the question whether and to what extent the Polish cooperative banks have adopted the recommendation of the Polish Financial Supervisory Authority with regard to corporate governance in the banking sector and the extent to which internal rules for the organization of these banks affect the efficiency and effectiveness of the market. As a result, the following hypothesis was put forward: implementation of the corporate governance principles in the Polish cooperative banks has not contributed significantly to the improvement of their efficiency and has not enhanced the institutional supervision and internal controls in the cooperative banks. According to the authors, despite the existence of corporate governance principles in all Polish cooperative banks, there is still problem with the effectiveness of these institutions. Cooperative banks in Poland have experienced the phase of lethargy since 2013 and reported weaker and weaker financial results. Having in mind the fact that in 2015, that is after 14 years of stability in the sector, one of the Polish largest cooperative banks, SK-Bank, got bankruptcy, nobody predicted this event. It concludes that when it comes to the corporate governance principles the management bodies, regulators as well as supervisors require more effectively cooperation. The results in this paper confirmed that the model of credit cooperative movement adopted in Poland requires implementation of a couple of basic changes that are directly related to the utilization of the principles of a good corporate governance. The current corporate governance rules in Polish cooperative banks lead to having standardised governance without any substantial improvements and promoting better governance.

Keywords: corporate governance, cooperative banks, bank ownership structure.

GEL Classification G21, G3, M1

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 0; bibl.: 18.

Алінська Агнешка
доктор філософії,
професор Варшавської школи економіки, Польща;
e-mail: aalin@sgh.waw.pl; ORCID ID: 0000-0002-6916-0761

Щелаговська Анна
доктор філософії,
професор Варшавської школи економіки, Польща;
e-mail: aszelag@sgh.waw.pl; ORCID ID: 0000-0002-5971-293X

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ В КООПЕРАТИВНОМУ БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ ПОЛЬЩІ

Анотація. Принципи корпоративного управління в кооперативному банківському секторі відіграють вирішальну роль у доповненні інституційного нагляду та підтримки

внутрішнього контролю. У статті розглядаються окремі питання корпоративного управління в кооперативному банківському секторі Польщі. Висвітлено сучасні виклики принципам корпоративного управління в польському кооперативному банківському секторі, пов'язані з зовнішнім та внутрішнім наглядом за банківською діяльністю. Крім того, ця стаття має на меті відповісти на запитання, чи прийняли польські кооперативні банки рекомендацію Польського органу фінансового нагляду щодо корпоративного управління в банківському секторі та в якій мірі внутрішні правила організації цих польських банків були прийняті, як банки впливають на ефективність ринку. Внаслідок цього було висунуто наступну гіпотезу: впровадження принципів корпоративного управління в польських кооперативних банках не сприяло суттєвому підвищенню їх ефективності та не посилює інституційного нагляду та внутрішнього контролю в кооперативних банках. На думку авторів, незважаючи на існування корпоративних принципів управління в усіх польських кооперативних банках, все ще існує проблема ефективності цих установ. Кооперативні банки в Польщі пережили етап пасивності з 2013 року і повідомили про слабкі фінансові результати. Маючи на увазі той факт що в 2015 році, тобто після 14 років стабільності в секторі, один з найбільших польських кооперативів банків СК-Банк, потрапив до банкрутства, і цю подію ніхто не передбачав. Зроблено висновок, що коли доходить до принципів корпоративного управління, органів управління, регуляторів, а також органів нагляду потрібно вимагати більш ефективної співпраці. Результати в цій роботі підтвердили, що модель кредиту Кооперативний рух, прийнята у Польщі, вимагає виконання декількох основних змін які безпосередньо пов'язані з використанням принципів гарного корпоративного управління. Поточні правила корпоративного управління в польських кооперативних банках призводять до стандартизації управління без будь-яких істотних покращень та розвитку управління.

Ключові слова: корпоративне управління, кооперативні банки, структура управління банками

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; бібл.: 18.

Алинська Агнешка

доктор філософії,

професор Варшавської школи економіки, Польща;

e-mail: aalin@sgh.waw.pl; ORCID ID: 0000-0002-6916-0761

Щелаговська Анна

доктор філософії,

професор Варшавської школи економіки, Польща;

e-mail: aszelag@sgh.waw.pl; ORCID ID: 0000-0002-5971-293X

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В КООПЕРАТИВНОМ БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ ПОЛЬШИ

Аннотация. Принципы корпоративного управления в кооперативном банковском секторе играют решающую роль в дополнении институционального надзора и поддержки внутреннего контроля. В статье рассматриваются отдельные вопросы корпоративного управления в кооперативном банковском секторе Польши. Освещены современные вызовы принципам корпоративного управления в польском кооперативном банковском секторе, связанные с внешним и внутренним надзором за банковской деятельностью. Кроме того, эта статья имеет целью ответить на вопрос, приняли польские кооперативные банки рекомендацию Польского органа финансового надзора по корпоративному управлению в банковском секторе и в какой степени внутренние правила организации этих польских банков были приняты, как банки влияют на эффективность рынка. В результате было выдвинуто следующее гипотезу: внедрение принципов корпоративного управления в польских кооперативных банках не способствовало существенному повышению их эффективности но и не усилило институционального надзора и внутреннего контроля в кооперативных банках. По мнению авторов, несмотря на существование корпоративных

принципов управления во всех польских кооперативных банках, все еще существует проблема эффективности этих учреждений. Кооперативные банки в Польше пережили этап пассивности с 2013 года и сообщили о слабых финансовых результатах. Имея в виду тот факт, что в 2015 году, то есть после 14 лет стабильности в секторе, один из крупнейших польских кооперативов банков СК-Банк, попал к банкротству, и это событие никто не предполагал. Сделан вывод, что когда доходит к принципам корпоративного управления, органов управления, регуляторов, а также органов надзора нужно требовать более эффективного сотрудничества. Результаты в этой работе подтвердили, что модель кредита Кооперативное движение, принятая в Польше, требует выполнения нескольких основных изменений непосредственно связанных с использованием принципов хорошего корпоративного управления. Текущие правила корпоративного управления в польских кооперативных банках приводят к стандартизации управления без каких-либо существенных улучшений и развития управления.

Ключевые слова: корпоративное управление, кооперативные банки, структура управления банками

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; библи.: 18.

1. Introduction

The World financial crisis has revealed many imperfections and inefficiencies of the banking supervision and the banking sector corporate governance, which, in consequence, has contributed to the loss of public trust in the financial market institutions, including banks. The experience gained over the last years forced supervisory bodies to undertake some measures aiming at the improvement of the banking sector operational standards, its internal organization and corporate governance. One of the main assumptions behind such changes was to increase capital requirements for banks and to strengthen responsibility of bank owners for activities undertaken by the bank governing authorities.

The Polish cooperative banking sector was only slightly affected by the financial crisis. This may be explained by some very specific features of the sector such as a long history of operating on the market, its local nature and restricted market reach, the absence of sophisticated investment products in cooperative banks' offers, extensive knowledge of their customers, owners' commitment and a one member-one vote principle. However, despite those advantages beneficial during the financial crisis, it was necessary to introduce some solutions strengthening corporate governance in the entire EU banking sector. The key document regulating the corporate governance issues at the international level was prepared by the Basel Committee on Banking Supervision "*Enhancing corporate governance for banking organizations*" [Basel Committee on Banking Supervision 2006] and *Green Paper: Corporate governance in financial institutions and remuneration policies* [European Commission 2010]. The CRD IV¹ package was significant interest for banks. The package had very general nature and did not take into consideration any specific features of the cooperative banking sector. Cooperative bank owners and supervisory authorities in particular state authorities were given wide latitude in decision making.

The Polish Financial Supervisory Authority (the body supervising financial market institutions) published "*The Corporate Governance Principles for Supervised Institutions*" on 22 of July 2014. The document became effective for the banks from 1st of January 2015. Previously, the banks had been voluntarily implementing codes of good banking practice and codes of bank management. The mandatory introduction of the corporate governance principles into the Polish banks resulted in greater transparency, stronger position of the supervisory authorities and improved

¹ CRD IV includes Directive 2013/36/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms, amending Directive 2002/87/EC and repealing Directives 2006/48/EC and 2006/49/EC Text with EEA relevance (Official Journal of the European Union No L 176/338) and Regulation (EU) No 575/2013 of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on prudential requirements for credit institutions and investment firms and amending Regulation (EU) No 648/2012 (text with EEA relevance).

bank-customer relationships. Unfortunately, this document (like the one at the EU level) did not take into consideration the special nature of cooperative banks, treating them like any other commercial banks. Two years after introducing "*The Corporate Governance Principles for Supervised Institutions*" by the Polish Financial Supervisory Authority, all cooperative banks developed and offered the modification of the principles adapting them to the scope and scale of their operations. They also provided the explanations for reasons not to comply with some of the recommended principles.

Taking the above into consideration, the Authors would like to review the following thesis: the implementation of the corporate governance principles in the Polish cooperative banks has not significantly influenced their efficiency and has not strengthened their institutional supervision and internal controls.

Similarly to local financial market institutions, cooperative banks carry out their business in accordance with such values as self-support, democracy, equality, fairness and solidarity. The banks are the significant element of the social market economy. However, a business model adopted by the Polish cooperative banking sector is less and less based on self-support and reciprocity but it comes closer and closer to a business model typical for commercial banks. Cooperative banks have been operating in Poland for almost 160 years and belong to the leading banking groups in local communities. They play a substantial role in the regional development. Their competitive advantage over the remaining types of banks operating in Poland primarily consists of:

- their long history and rich experience,
- their identity and the established position with the market share of 8-10%,
- no significant impact of the World financial crisis on performance of the cooperative banking sector in Poland,
- close relationships and extensive knowledge about local customers,
- excellent identification of customers' financial needs,
- operation in collective structures, whatstrengthen market position,
- well-developed network of the local entities, facilitating direct contact with customers, providing opportunities for cooperation based on relationship banking,
- implementation of additional legal and organisational solutions such as e.g. IPS (Institutional Protection Scheme), which contribute to the increase of the cooperative banks' internal safety,
- tax preferences — cooperative banks are not subject to the regulations on taxation of certain financial institutions (under the Act of 15 January 2016 on *taxation of certainfinancial institutions*, Government Journal of Laws of 2016, item 68).

2. Literature review and the problem statement

The majority of cooperative banks are small, rural credit institutions. Cooperative banks follow the principle of one member-one vote, regardless of the amount of capital retained, however, this principle depends on the capacity and size of the banking system [Maroua 2015, p. 714]. The main competitive advantage of the cooperative bank is the ability to raise and hold on local deposits [Fonteyne 2007, p. 13, Ferri 2012, p. 13]. For that reason, members cannot accumulate votes by purchasing shares on the market. Membership is one of the main distinguishing traits of cooperative banks and it can be said that it is the foundation of such an institution. Cooperative banks are characterized by a "multi-stakeholders" model of governance. It is a model of governance that takes into account the different views, such as customers, shareholders, the employees [Groeneveld, Llewellyn 2011, p. 10].The main difference between cooperative banks and commercial banks (aiming at maximum profit) is that the latter are formed primarily to earn profit and bring benefits for their owners. The competitive advantage and special nature of cooperative banks are described by the fact that their main objective is to achieve basic expectations of cooperative bank stakeholders. Cooperative banks being public trust institutions demonstrate responsibility towards shareholders and their customers as well.

From the European perspective, no single business model for cooperative banks can be found. As emphasized by J.M. Groeneveld, we may differentiate between banking groups driven

by bank stakeholders' interests and banks driven by bank shareholders' interests (cooperative bank shareholders) [Groeneveld 2015, p. 10]. Bonds for members can be considered as an important factor counting for service price differences charged to members by cooperative banks. Economic motivation becomes a decisive factor with regard to membership in credit cooperatives, i.e. cooperative banks. Most local and/or regional cooperative banks are funded predominantly by retail deposits raised locally and do not have external shareholders, i.e. equity/capital providers with voting rights. As a consequence, cooperative banks have a different governance structure and their business orientation is not focused on achieving shareholders' goals. The cooperative bank ownership structure appears to have a profound effect on the priorities and performance of these institutions. Customer ownership places incentives on managers to maximize the long-term customer value [Groeneveld 2011, p. 13]. Their decisions concerning the business strategy depend on many internal and external factors.

The role and significance of cooperative banks as local financial market institutions do not leave any doubt that these are the institutions which, thanks to their assets, have played and may, in the future, play a very important role on the financial services market. In Poland, their role and significance are being reviewed in detail since a target business model for cooperative banks is being searched for on account of their financial and economic problems.

Cooperative banks in Poland play a major role providing access to credit, promoting financial inclusion and supporting the local economy. Cooperative banks are the largest group of monetary financial institutions in Poland: at the end of 2016, there were 559 cooperative banks, 36 commercial banks and 27 branches of credit institutions. The share of the cooperative banking sector in the entire banking system is a stable element of the Polish financial system but since 2015, it has been suffering of some symptoms of instability; moreover, since the transformation of the political system it cannot exceed the level of 10% market share [Alińska, Szelągowska 2016, p. 117-131]. Polish cooperative banks, as customer-owned banks, were much more stable and more efficient during the financial crisis than commercial banks and provided an alternative to commercial banks. In Poland, cooperative banks performed better than commercial banks during the financial crisis [Szelągowska 2011, p. 291]. Cooperatives banks stopped money outflows to protect their assets in the event of financial destabilization in the global banking [Solarz 1998, p. 26]. Cooperative banks also play a special role in fostering local and regional development by mobilizing savings and granting loans in their own region and in the process, limit the extent of "capital drain" from a region [Llewellyn 2014, p. 5].

Financial cooperatives grow mainly through networking: local financial cooperatives group themselves in networks with a central apex to benefit from economy of scale, liquidity in management facilities, additional supervision ensured by the network, etc. The structure of those networks is heterogeneous. In Poland, there are very strong tiers at the regional or local levels. Such situation results predominantly from an organisational structure adopted in Poland - initially a three-tier organisational structure based on the regionality factor and currently, a two-tier structure without any division into regions. Their level of integration also varies a lot: in highly integrated networks, many tasks and policies are centralized, whereas in decentralized networks, major tasks such as human resources management, and policies, such as the setting of interest rate on loans, continue to be carried out by the local cooperatives [Desrochers, Fischer 2005, p. 307].

The purpose of the article is to review the scope of the corporate governance principles applied in the Polish cooperative banks and to evaluate efficiency and effectiveness of their implementation. In this study, the Authors have used the method of analysing literature and bank materials related to the applied corporate governance principles and the source critical method.

3. Research results

The essence of corporate governance in the financial system is to deliver the development conducive balance between interests of all entities involved in operations of financial market institutions (shareholders, investors, borrowers, depositors, managers, employees and other investor groups), with special reference to interests of public institutions responsible for stability and continuity of the financial system [Sablik 2014, p. 232].

Corporate governance is an area of interdisciplinary research combining such issues as corporate finance, strategic management or the organization and management theory. At the same time, in order to apply corporate governance in an efficient and effective manner, it is indispensable to possess the skill of designing, organizing and supervising decision making processes [Jeżak 2013, p. 21].

The issue of corporate governance is not a very vital area of analyses, solutions and activities of cooperative banks. The rules of internal organization of the cooperative banking sector adopted in Poland reflect primarily regulatory requirements and prudential standards imposed by the supervisory authorities. The scope of decision making and activity of such banks' owners/customers directed at achieving objectives resulting from corporate governance seem to be less important in practice. It is, however, systemically essential element of management and stability maintenance, not only in the cooperative banking sector but the entire financial system. In this context, corporate governance may be defined as a set of rules describing internal and external cooperative banks' relationships, including relationships with shareholders and customers, organization, internal controls, key systems and internal functions including also statutory bodies and the rules for interactions between them. Under the corporate governance principles mandatory for the Polish cooperative banks, the cooperative banks organization should enable them to achieve long-term targets. On the other hand, an organizational structure of the cooperative bank is to be adjusted to its specific business, its scale and complexity and its risk profile. The organizational structure comprises all management levels grouped into different divisions covering all crucial processes of the bank. The division of responsibilities, the issues of reporting and control are defined clearly and explicitly in internal rules and job descriptions. The cooperative bank's organizational structure is reflected in supervision rules for divisions, departments and organizational units, internal controls rules concerning the internal controls organization and internal audit.

As far as relationships with shareholders are concerned, cooperative banks should operate in the interests of all shareholders (regardless of the amount and value of shares held by them) respecting customers' interests and providing them access to information. Within the framework of corporate governance, cooperative bank shareholders may influence the supervised institution solely through decisions of the bank authorities, i.e. General Shareholders' Meeting, Supervisory Board and the Bank's Management Board. Under Article 18 § 2 (2) of the Cooperative Law Act of 16 September 1982) consolidated text in Government Journal of Laws of 2016, Item 21), members of a cooperative have the right to be elected to the governing bodies of the cooperative. The management board of a cooperative bank is the sole governing body and is entitled to and responsible for managing the cooperative bank, including running its affairs, planning, organizing, decision making, directing and controlling the bank. The second essential body authorized to act as a governing body is a supervisory board and its members who are expected to follow their objective judgment and assessment while performing their supervisory duties. The provision on the composition of a cooperative bank's supervisory board (Art. 11 (2) of the Act of 7 December 2000 *on the functioning of cooperative banks, their associations and affiliating banks*; consolidated text in Government Journal of Laws of 2016, item 1826) stipulates that a supervisory board of a cooperative bank must consist of at least 5 persons who are also members of the cooperative. The same provision provides that bank employees may be members of the supervisory board on condition their number is not greater than 1/5 of the members. The adopted approach may significantly diminish the effectiveness of owner supervision. Supervisory board members should have appropriate education, guarantee safety of the bank functioning and perform their professional tasks without detriment to their performance as members of the supervisory board, respecting the conflict of interest rules. Individual competences of particular supervisory board members should complement each other so as to enable them to perform adequate supervision over all bank's activities. What is more, the crucial role play assessing the suitability of the shareholders and the fit and proper requirements of all persons who effectively run the business or have other key functions involved in the management of another entity of the same group. The fit and proper requirements

are not well-known in Poland and they are practically not observed. The reason may come from fact that the provision principles were stipulated in the cooperative bank corporate governance principles. According to these principles shareholders are not allowed to take advantage of their position to take decisions on transfer of assets from a cooperative bank to other entities. Nevertheless there were some instances of embezzlement and failure, which caused bankruptcies and serious financial problems of some large Polish cooperative banks over the last years.

In 2015, that is after 14 years of stability in the sector, one of the largest cooperative banks, SK-Bank, declared bankruptcy. One year after implementing the corporate governance principles, that is at the end of 2015, the cooperative banking sector suffered a financial loss of over PLN 1 billion (ca. EUR 232 mln) for the first time in the last decade. The consequences of lowering financial results were the deterioration of basic measures of effectiveness, i.e., increase in the costs index (from 50.5% in 2014 to 76.5% in 2015), decrease in the ROA index (from 1.7% in 2008 to 0.4% at the end of 2015) and decrease in the ROE index (from 19.3% in 2008 to 4.4% at the end of 2015). In October 2016, the Polish Financial Supervisory Authority announced the bankruptcy the second Cooperative Bank in Nadarzyn. At the same time the Cooperative Bank in Ciechanów announced its problem with the financial liquidity. At the end of September 2016 there were procedures pending in 42 consecutive cooperative banks [Komisja Nadzoru Finansowego 2016, p. 13]. All these banks were supervised by the BPS Association or SGB-Bank Association as well as by the Polish Financial Supervisory Authority.

Despite the fact that one of the corporate governance principles adopted in Poland is a provision that a transaction with an affiliated entity should be performed in the interest of the bank and in a transparent manner in compliance with the internal rules of the bank. However the bank bankruptcy was the example of inefficient, incomprehensive or ineffective supervision of owners and public supervisory institutions (Financial Supervisory Authorities). The key problem with the functioning of cooperative banks is information asymmetry between cooperative bank authorities, i.e. the board, and shareholders what could increase a risk of fraud and negative selection related to it.

Third-party supervision over cooperative banks

In 2014, pursuant to the Resolution No. 218/2014 of the Financial Supervision Authority (KNF) entitled “*Corporate governance principles in supervised institutions*”, the basic requirements and expectations of the financial market supervisory authorities towards the supervised institutions were determined. The critical opinions on the aforementioned document, as well as the corporate governance principles defined therein for the financial sector, were presented by A. Hajos-Iwańska, who paid attention to, among other things, lack of unequivocal legal bases for the KNF’s presentation of the corporate governance code to the financial services market, in the form of a summary of expectations that have not taken a form of a legal decree, provision, recommendation or warning [Hajos-Iwańska 2016, p. 243]. The applied method of presenting the corporate governance principles raises doubts not only to the legal regulation formula, but also questions about the KNF’s legal capacity to enforce them. Failure by the banks to comply with the corporate governance principles suggested by KNF may lead to an ascertainment. The Authority is not empowered by the legislator to enforce this kind of requirements. However, it seems that the KNF’s publication of the corporate governance principles can be permitted, as an activity aimed at improving the correctness of market functioning.

In regard to the general guidelines of the Financial Supervision Authority for corporate governance, Polish cooperative banks implemented the corporate governance principles defined as “*Compliance policy in a cooperative bank*” as of January 1, 2015. The prepared corporate governance principles in the sector of cooperative banks cover the following fields of their operation:

- organization,
- organizational structure,
- relations with shareholders,
- executive body,
- supervisory body.

- remuneration policy for employees on managerial positions,
- information policy,
- promotional activities and relations with clients,
- identification and management of key systems and internal functions.

In the context of the current assessment of stability of the sector of cooperative banks, one of the most important aspects seems to be the one concerning the possession of an adequate, effective and efficient internal control system. Due to a small number of employees of cooperative banks, the control job is combined with other duties, and its effectiveness is significantly limited. Furthermore, pursuant to art. 9D sec. 1 and art. 10 of the *Banking Law Act* (consolidated text Journal of Laws of 2016, item 1988), there is no obligation to establish an internal audit unit in those cooperative banks which are associated in the apex bank (BPS Association or SGB-Bank Association). This means a greater responsibility of the apex bank for any irregularities arising on the local bank level.

Apart from internal control conducted on the level of local bank and audit conducted by the apex bank, cooperative banks, as cooperatives, are subordinate to unions of cooperatives and are subject to inspection process. The primary tasks of the unions of cooperatives are conducting inspections and examining financial statements. In Poland, the unions of cooperatives are not obligated to conduct inspections. Cooperative banks enjoy a freedom of action in this field and can have their financial statements examined by an auditing company chosen by them. Some of the banks take advantage of such an option, and the decisive factor when choosing the method of verification of compliance and correctness of functioning of cooperative banks is the financial matter (amount of fee). The legislator, through the provisions of the Act on functioning of cooperative banks, does not impose a specific form of integration, leaving the cooperative banks free to decide on association, rules of cooperation inside the group or number of associated banks. Similar rules are applied in relation to the choice of union of cooperatives and rules of cooperation in this field. The confirmation of the fair share of freedom in executing corporate governance is also the abolition of the obligation of affiliation in unions of cooperatives (art. 15 sec. 1 of the Act *on functioning of cooperative banks*). Pursuant to art. 240 § 2 of the *Cooperative Law Act*, the goal of a union of cooperatives is to provide assistance to the associated cooperatives with their statutory activity, above all in terms of conducting inspections in cooperatives, but also: tutorial, advisory, training and publishing activity, representing the interests of the associated cooperatives before state administration bodies and local government bodies, as well as representing the associated cooperatives abroad. Inspections of cooperatives takes place obligatorily at least once every three years (art. 91 § 1 of the *Cooperative Law Act*) and consists in examining the legality, economy and reliability of the actions taken by cooperatives. Inspections of cooperatives, including cooperative banks, can be conducted by a union of cooperatives in which the cooperative bank is associated, and in case the cooperative bank is not associated in a union of cooperatives, the inspection process can be conducted either by the National Cooperative Council or another union of cooperatives or auditing company chosen by the cooperative bank.

As of the end of December 2016, the following unions of cooperatives were active in Poland:

- Franciszek Stefczyk Union of Cooperatives of Cooperative Banks (approx. 70% of cooperative banks associated)
- Union of Cooperatives of Cooperative Banks in Poznań (12%)
- Beskidzki Union of Cooperatives (7%)

Also the National Association of Cooperative Banks (267 cooperative banks) has review rights; the association serves at the same time as the chamber of commerce associating cooperative banks on a voluntary basis.

Characteristics, privileges and requirements towards the members of cooperative banks

The premises inspiring one to become a member of a cooperative bank result from a number of determinants (economic, social, organizational, prestige-related, etc.). One may identify the positive ones, such as the capability to participate in the bank's decision-making and management

process, as well as the negative ones (responsibility for the functioning of the bank). Yet membership in a cooperative bank also involves responsibility, obligations and costs. A shareholder of a cooperative bank cannot take advantage of any preferences when contracting credits or loans, such possibility is excluded by the provisions of the *Banking Law*. At the same time, shareholders should effectively utilize the tools of ownership supervision, in order to ensure proper functioning of the Management Board and Supervisory Board of the Bank. The Bank's bodies operate in such way to ensure separation of the ownership and management functions. The presence of a shareholder in the management board requires her/his affiliates' (especially in terms of family and business relations, except for the shares in the bank). The role in the bank's Supervisory Body is limited, in order to avoid reduction of effectiveness of the internal supervision. Cooperative banks are an example of distributed shareholding what, in the opinion of M. Aluchna [Aluchna 2015, p. 182] has a lot of advantages and is often seen as an element of the economic system. The primary advantage of such situation is the possibility of collecting significant funds and spreading of risk. However, the distributed ownership structure may create difficulties in executing managerial control and supervision over the institution by investors. Low share makes it more difficult to influence the managerial staff.

In Poland, legal enterprises as well as private people with full legal capacity can become members of a cooperative bank, proving that they meet the requirements determined in the Act and the statute of the cooperative bank. However, legal enterprises (e.g. apex banks) as members of cooperative bank can have a varied number of votes. Members of a cooperative bank may have the legal status of: (1) founding members, (2) members who have been admitted (3) members who have been admitted through reorganization of a cooperative bank [Cioch 2011, p. 161]. Each member of a cooperative bank is obligated to bring at least one share, as well as contributions, if such obligation is provided in the statute. The entity responsible for passing a resolution for accepting anyone as a member of cooperative bank is the management board who keeps the register of members. In case of refusal, a cooperative bank member candidate shall have the right to appeal to the supervisory body. This means that in Poland it is possible to be a customer of a cooperative bank without being its member. Pursuant to art. 10 sec. 1 of the Act on *functioning of cooperative banks*, every member of a cooperative bank is obligated to have at least one declared and paid-in share. The minimum amount of membership share is specified in the statute of cooperative bank. Currently the provisions for financial services in cooperative banks are not determined by having shares in the same bank.

Taking into account the Polish conditions, membership in a cooperative bank involves the following benefits, privileges and possibilities:

- share in excess balance — payment of dividends,
- participation in the Meeting of Representatives and the Meeting of Membership Group of a cooperative bank,
- electing and being elected to the cooperative bank authorities,
- obtaining information on the bank's operations from the cooperative bank authorities,
- familiarizing oneself with the contents of annual financial statements of a cooperative bank and the protocols of the Meeting of Representatives and the Meeting of Membership Group,
- submitting applications regarding the operations of cooperative bank and demanding information on the manner of resolving them.

The effectiveness of cooperative banks' encouragement to membership in cooperative banks is strongly limited. That is mainly due to the fact that the scope of privileges and benefits is strictly defined and not very favorable. Furthermore, in the situation of a cooperative bank's increase of demand for additional equities, it might involve a decision not to pay dividends. Additionally, if a bank paying its members dividends from profit on after tax basis, creates a situation allowing re-taxation of a member of the cooperative bank, the cooperative member will pay the income tax for the second time. Moreover, each member of a cooperative bank is liable up to the double amount of

his shares. To withdraw one's shares, a notice of termination must be submitted, and the receivables can be recovered only after the Meeting of Representatives, provided that the bank does not suffer a loss. Therefore, urgent withdrawal of shares is strongly limited procedurally. At the same time, attention should be paid to the fact that the following principles are indicated as the reasons for reduction of the members fund: regulatory changes implemented on the EU level, regarding the lack of possibility to credit the members fund towards equities, the anticipated possibility of prohibiting the payment of shares credited towards own funds, or the limitations resulting from the dividend policy. These elements efficiently restrict the development of the cooperative banking sector through the rise of the value of equities.

Additionally, the applicable law do not allow the possibility of crediting the members fund towards banks' own funds, the so-called CET I, which means that there is no possibility to capitalize them effectively. In the case of cooperative banks which have a large number of shareholders being private people, imposing on them an additional obligation of providing financial support is unenforceable and irrational. Therefore, cooperative banks have decided not to apply the principles specified in those regulations. However, the Polish legislator has been obligated to comply with the regulation of the European Parliament and Council (EU) No. 575/2013 dated June 26, 2013 (CRDIV/CRR). Being aware that cooperative banks might have problems with the fulfillment of the requirements regarding own funds and to maintain the stability of the financial system, limits on return of shares in banks experiencing problems were introduced. The factor supporting the security of the cooperative banking sector is the establishment of institutional protection systems (IPS) at associations, which has allowed to increase the effectiveness of internal control systems and uniform systems of credit risk management, as well as implementation of mechanisms of mutual control and support in the field of solvency and liquidity. The value of the funds available for the participants of both protection systems is PLN 5.36 billion for liquidity support and PLN 567 million for capital support. The number of participants of the protection systems is constantly rising — from among 559 cooperative banks, 470 already participate in IPS.

4. Conclusions

The model of credit cooperative movement adopted in Poland requires implementation of a couple of basic changes [Alińska, Szelągowska 2016, p.117—131], that are directly related to the utilization of the principles of a good *corporate governance*. One should underline here the limitations and barriers resulting from the prevailing rules of cooperation and co-creation of the market power of cooperative banks. At the same time, one should remember that further development of contemporary cooperative banking depends on elimination of the current disadvantages, which include:

- ineffective and mismatched supervision over the sector of cooperative banks. This requirement pertains to both the ownership supervision and the supervision executed by unions of cooperatives and regional banks towards local banks, as well as by financial supervision institutions;
- failure to apply the principle of proportionality in the regulatory practice. Organizational, legal and financial requirements are often badly adapted to the possibilities of small, local banks. Not all groups of cooperative banking in EU (including cooperative banks in Poland) are based on a business model aiming at creating bank holding companies;
- the attitude of members of supervisory boards, making them poorly engaged in the development of the cooperatives they own. One can identify an attitude of members of cooperative banks who, due to lack of privileges and real benefits resulting from the membership in a cooperative bank, escalate the discrepancy in terms of goals between owners, supervisory boards and management boards of cooperative banks. Moreover, a low value of shares does not encourage the owners of cooperative banks to become engaged in the execution of ownership supervision;
- the increasing tendency of cooperative banks to abandon the cooperative principles and missions in their daily activities in favor of increase of commercialization, which in turn causes alteration of the business model of these banks;

- limited conditions for a close and subjective cooperation between cooperative banks and apex banks, as well as inside the group. Lack of internal integration also manifests itself in the level of cooperation with unions of cooperatives and other entities from the environment of the sector of cooperative banks.

Література

1. Alińska A. Determinants of stability and development of the cooperative banking sector in Poland [Electronic resource] / A. Alińska, A. Szelągowska // Eurices. — 2015. — Available at: <http://www.euricse.eu/wp-content/uploads/2015/09/Alinska-Szel%C4%85gowska.pdf>.
2. Aluchna M. Własność a corporate governance. Systemy, rynki, przedsiębiorstwa [Text] / M. Aluchna. — Warszawa : Poltext, 2015.
3. Basel Committee on Banking Supervision. Enhancing corporate governance for banking organizations [Electronic resource] // BIS. — 2006. — Available at: <http://www.bis.org/publ/bcbs122.pdf>.
4. Cioch H. Prawo spółdzielcze [Text] / H. Cioch. — Warszawa : Wolters Kluwer Polska, 2011.
5. Desrochers M. The Power of Networks: Integration and Financial Cooperative Performance [Text] / M. Desrochers, K. Fischer // *Annals of Public and Cooperative Economics*. — 2005. — № 76 (3). — P. 307—354.
6. Corporate governance in financial institutions and remuneration policies. GREEN PAPER. COM(2010) 285 final 2010 [Electronic resource] / European Commission. — 2010. — Available at: <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/1788e830-b050-447c-8214-77ed51b13241>.
7. Ferri G. Credit Cooperatives: Challenges and Opportunities in the New Global Scenario [Text] / G. Ferri // Euricse Working Paper. — 2012. — № 031/12.
8. Fonteyne W. Cooperative banks in Europe. Policy issues [Text] / W. Fonteyne // IMF Working Paper. — 2007. — № 159 (July).
9. Groeneveld J. M. The value of European Cooperative banks for the future financial system [Electronic resource] / J. M. Groeneveld. — 2011. — Available at: <http://www.helsinki.fi/ruralia/ica2011/presentations/Groeneveld.pdf>.
10. Groeneveld J. M. Governance of European Cooperative Banks [Text] / J. M. Groeneveld // TIAS, Working Paper. — 2015. — September.
11. Groeneveld J. M. Corporate governance in cooperative banks [Electronic resource] / J. M. Groeneveld, D. T. Llewellyn ; The Powerful Differentiators of Cooperative Banks, Working Paper Rabobank Nederland, Utrecht, the Netherlands // Eurices. — Available at: http://www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/db_uploads/documents/1312207746_n1751.pdf.
12. Hajos-Iwańska A. Zasady ładu korporacyjnego dla instytucji nadzorowanych KNF — krok w kierunku budowy zunifikowanych zasad corporate governance sektora finansowego czy zbędne superfluum [Text] / A. Hajos-Iwańska, W. Rogowski (red.) // *Polityka i praktyka regulacji rynków finansowych*. — Warszawa : Instytut Allerhanda, 2016.
13. Jeżak J. Corporate governance jako nowy obszar wiedzy i praktyki biznesowej [Electronic resource] / J. Jeżak, A. Samborski (red.) // *Governance – korporacje, instytucje publiczne i sieci* / Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. — 2013. — № 141. — Available at: http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.desklight-eab09acb-91e3-4f6c-8273-be8c259f6267/c/2_J.Jezak_Corporate_governance_jako_nowy_obszar_wiedzy.pdf.
14. Zasady ładu korporacyjnego dla instytucji nadzorowanych [Electronic resource] / Komisja Nadzoru Finansowego. — Warszawa, 2014. — Available at: https://www.knf.gov.pl/Images/Zasady_ladu_korporacyjnego_22072014_tcm75-38575.pdf.
15. Moroua B. The Impact of The Multi-Stakeholders Governance On The Performance of Cooperative Banks: Evidence of European Cooperative Banks, Procedia [Text] / B. Moroua // *Social and Behavioral Sciences*. — 2015. — № 195. — P. 713—720.
16. Sablik S. Nadzór właścicielski w polskim systemie bankowym [Electronic resource] / S. Sablik. — 2014. — Available at: http://www.ue.katowice.pl/fileadmin/user_upload/wydawnictwo/SE_Archiwalne/SE_38/14.pdf.
17. Szelągowska A. Polska bankowość spółdzielcza — wczoraj, dziś i jutro / A. Szelągowska. — 2011.
18. Współczesna bankowość spółdzielcza / A. Szelągowska (red.). — Warszawa : CeDeWu.

Стаття рекомендована до друку 22.02.2019

© Аліньська А., Щелаговська А.

References

1. Alińska, A., & Szelągowska, A. (2015). Determinants of stability and development of the cooperative banking sector in Poland. *Eurices*. Retrieved from <http://www.euricse.eu/wp-content/uploads/2015/09/Alinska-Szel%C4%85gowska.pdf>.
2. Aluchna, M. (2015). *Własność a corporate governance. Systemy, rynki, przedsiębiorstwa*. Warszawa: Poltext.
3. Basel Committee on Banking Supervision. (2006). *Enhancing corporate governance for banking organizations*. Retrieved from <http://www.bis.org/publ/bcbs122.pdf>.
4. Cioch, H. (2011). *Prawo spółdzielcze*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
5. Desrochers, M., & Fischer, K. (2005). The Power of Networks: Integration and Financial Cooperative Performance. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 76 (3), 307—354.
6. European Commission. (2010). *Corporate governance in financial institutions and remuneration policies*. GREEN PAPER, COM(2010) 285 final 2010. Retrieved from <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/1788e830-b050-447c-8214-77ed51b13241>
7. Ferri, G. (2012). Credit Cooperatives: Challenges and Opportunities in the New Global Scenario. *Euricse Working Paper*, 031/12.
8. Fonteyne, W. (2007, July). Cooperative banks in Europe. Policy issues. *IMF Working Paper*, 159.
9. Groeneveld, J. M. (2011). The value of European Cooperative banks for the future financial system. Retrieved from <http://www.helsinki.fi/ruralia/ica2011/presentations/Groeneveld.pdf>.
10. Groeneveld, J. M. (2015, September). Governance of European Cooperative Banks. *TIAS, Working Paper*.
11. Groeneveld, J. M., & Llewellyn, D. T. (2011). Corporate governance in cooperative banks. The Powerful Differentiators of Cooperative Banks. *Eurices*. Retrieved from http://www.euricse.eu/sites/euricse.eu/files/db_uploads/documents/1312207746_n1751.pdf.

12. Hajos-Iwańska, A., & Rogowski, W. (2016). Zasady ładu korporacyjnego dla instytucji nadzorowanych KNF — krok w kierunku budowy zunifikowanych zasad corporate governance sektora finansowego czy zbędne superfluum. *Polityka i praktyka regulacji rynków finansowych*. Warszawa: Instytut Allerhanda.

13. Jezak, J., & Samborski, A. (2013). Corporate governance jako nowy obszar wiedzy i praktyki biznesowej. *Governance — korporacje, instytucje publiczne i sieci, Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 141*. Retrieved from http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.desklight-eab09acb-91e3-4f6c-8273-be8c259f6267/c/2_J.Jezak_Corporate_governance_jako_nowy_obszar_wiedzy.pdf.

14. Komisja Nadzoru Finansowego. (2014). *Zasady ładu korporacyjnego dla instytucji nadzorowanych*. Warszawa. Retrieved from https://www.knf.gov.pl/Images/Zasady_ladu_korporacyjnego_22072014_tcm75-38575.pdf.

15. Moroua, B. (2015). The Impact of The Multi-Stakeholders Governance On The Performance of Cooperative Banks: Evidence of European Cooperative Banks, *Procedia. Social and Behavioral Sciences, 195*, 713—720.

16. Sablik, S. (2014). *Nadzór właścicielski w polskim systemie bankowym*. Retrieved from http://www.ue.katowice.pl/fileadmin/user_upload/wydawnictwo/SE_Archiwalne/SE_38/14.pdf.

17. Szelągowska, A. (2011). *Polska bankowość spółdzielcza — wczoraj, dziś i jutro*.

18. Szelągowska, A. (Ed.). (n. d.). *Współczesna bankowość spółdzielcza*. Warszawa: CeDeWu.

The article is recommended for printing 22.02.2019

© Alinska A., Szelagowska A.

Вовчак О. Д.

*доктор економічних наук, професор,
академік Академії економічних наук України,
Інститут банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Київ, Україна;
e-mail: vovchak.olga@meta.ua; ORCID ID: 0000-0002-8858-5386*

Сенищ П. М.

*доктор економічних наук, доцент,
Інститут банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Київ, Україна;
e-mail: pavlo.senyshch@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-0851-8774*

Мельник Т. В.

*аспірант, Інститут банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Київ, Україна;
e-mail: melnikwww@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-6636-848X*

ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ «ОЧИЩЕННЯ» БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ НА ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

Анотація. Досліджено процес ліквідації банків, який набув значного масштабу в банківській системі України, розглянуто позитивні і негативні сторони цього процесу, здійснено аналіз чинного законодавства щодо повернення коштів фізичних осіб Фондом гарантування вкладів фізичних осіб і зосереджено увагу на найбільш проблемних питаннях процедури нарахування і виплати коштів, гарантованих законодавством.

Здійснено оцінку інфляційного і девальваційного впливу на основні показники діяльності банківської системи, що дало змогу уникнути спотворення реальних статистичних даних та зробити більш точний аналіз функціонування банківської системи без впливу сторонніх чинників.

На основі статистичних даних НБУ і Фонду гарантування вкладів фізичних осіб здійснено аналіз результатів проведення масштабного «очищення» вітчизняної банківської системи з метою виявлення наслідків такого процесу на показники діяльності банківського сектору України.

З'ясовано, що зменшення кількості діючих банків зумовило вагоме зменшення активів банківської системи і ресурсної бази банків, законодавством гарантовано повернення коштів фізичних осіб, а кошти юридичних осіб та банків, які були вкладені в ліквідовані банки, повертаються в порядку черговості задоволення вимог до банку в разі достатності коштів. Розглянуто питання відсутності статистичної інформації про обсяги повернутих коштів юридичних осіб і банки, які були вкладені в ліквідовані банки, що унеможливило зробити більш повний аналіз впливу ліквідації банків на показники діяльності банківської системи України.

Загалом, процес «очищення» банківської системи оцінено як негативний вплив на розвиток вітчизняного банківського сектору, що призвело до падіння його платоспроможності, зокрема, й шляхом «заморожування» коштів інших банків у банках, які перебувають у стані ліквідації, що породжувало «ефект доміно» у банківській системі.

Ключові слова: банківська система, ліквідація банків, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, повернення депозитів.

Формул: 0; рис.: 3; табл.: 1; бібл.: 10.

Vovchak O. D.

*Doctor of Economics, Professor,
Institute of Banking Technologies and Business
of the SHEI «Banking University»; Ukraine;
e-mail: vovchak.olga@meta.ua; ORCID ID: 0000-0002-8858-5386*

Senyshch P. M.
*Doctor of Economics, Associate Professor,
Institute of Banking Technologies and Business
of the SHEI «Banking University»; Ukraine;
e-mail: pavlo.senyshch@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-0851-8774*

Melnyk T. V.
*Ph. D. student
Institute of Banking Technologies and Business
of the SHEI «Banking University»; Ukraine;
e-mail: melnikwww@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-6636-848X*

«PURGING» OF THE BANKING SYSTEM: IMPACT ON THE KEY PERFORMANCE INDICATORS OF BANKS

Abstract. The article explores the process of liquidation of banks, which has become significant in the banking system of Ukraine, examines the positive and negative aspects of this process, analyzes the current legislation on the return of funds by the Deposit Guarantee Fund and focuses on the most problematic issues of the procedure of payment of funds, which are guaranteed by law.

An estimation of inflationary and devaluation effects on the key indicators of the banking system has been conducted, which made it possible to avoid distortion of real statistical data and make a more accurate analysis of functioning of the banking system without the influence of external factors.

Based on statistical data of the NBU and the Deposit Guarantee Fund, an analysis of the results of a large-scale "clearing-up" of the domestic banking system was carried out in order to identify the consequences of such a process on the performance indicators of the banking sector in Ukraine.

It was clarified that decrease of the number of banks led to a significant decrease of assets of the banking system and resource base of banks, the legislation guaranteed the return of funds of individuals and funds of entities and banks that were invested in liquidated banks are returned in order of priority of satisfaction of claims to the bank if funds are available. The issue of the lack of statistical information on the volume of repayments of entities and banks that were invested in liquidated banks is considered, which makes it impossible to carry out a more complete analysis of the impact of liquidation of banks on the performance indicators of the Ukrainian banking system.

In general, the process of "cleaning-up" the banking system is assessed as a negative impact on the development of the domestic banking sector, which led to the decline of its solvency, in particular, by "freezing" the funds of other banks in banks that were in a state of liquidation, which gave rise to the "domino effect" in the banking system.

Keywords. "Purging" of the banking system, liquidation of banks, Deposit Guarantee Fund, paid out to depositors.

JEL Classification E21, E59, G21

Formulas: 0; fig.: 3; tabl.: 1; bibl.: 10.

Вовчак О. Д.
*доктор экономических наук, профессор,
академик Академии экономических наук Украины,
Институт банковских технологий и бизнеса
ГБУЗ «Университет банковского дела», г. Киев, Украина;
e-mail: vovchak.olga@meta.ua; ORCID ID: 0000-0002-8858-5386*

Сенищ П. Н.
*доктор экономических наук, доцент,
Институт банковских технологий и бизнеса
ГБУЗ «Университет банковского дела», г. Киев, Украина;
e-mail: pavlo.senyshch@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-0851-8774*

Мельник Т. В.
аспірант,
Інститут банківських технологій і бізнеса
ГВУЗ «Університет банківського дела», г. Київ, Україна;
e-mail: melnikwww@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-6636-848X

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ «ОЧИСТКИ» БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ НА ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ УКРАИНЫ

Аннотация. Исследован процесс ликвидации банков, который приобрёл широкий масштаб в банковской системе Украины, рассмотрены положительные и отрицательные стороны этого процесса, осуществлен анализ действующего законодательства по возврату средств физических лиц Фондом гарантирования вкладов физических лиц и сосредоточено внимание на наиболее проблемных вопросах процедуры начисления и выплаты средств, гарантированных законодательством. Осуществлен анализ результатов проведения «очистки» отечественной банковской системы с целью выявления последствий такого процесса на показатели деятельности банковского сектора Украины. Выяснено, что уменьшение количества действующих банков обусловило уменьшение активов банковской системы и ресурсной базы банков.

Ключевые слова: банковская система, ликвидация банков, Фонд гарантирования вкладов физических лиц, возврат депозитов.

Формул: 0; рис.: 3; табл.: 1; библи.: 10.

Вступ. Функціонування банківської системи України впродовж останніх років ускладнюється негативними умовами зовнішнього середовища, що підтверджується зростанням індексу невизначеності світової економічної політики [1—4] та внутрішнього середовища, про що свідчать основні макроекономічні показники нашої країни. Це, у свою чергу, вимагає від регулятора неординарного підходу для забезпечення ефективного функціонування банківської системи. Одним з першочергових кроків у цьому напрямі було рішення з боку регулятора щодо проведення «очищення» банківської системи.

Водночас останнім часом все частіше економісти, політики та науковці задаються питанням, яким чином «очищення» банківської системи вплинуло на її подальший розвиток, адже основним завданням такої процедури було зменшення негативного впливу на надійність, стабільність та платоспроможність банківської системи і водночас — забезпечення ефективності її функціонування. Це вимагає поглибленого дослідження аспектів «очищення» банківської системи і з'ясування наслідків такого процесу на результати діяльності вітчизняних банків.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Питаннями дослідження функціонування банківської системи, її ефективності займалися багато науковців, зокрема, О. І. Барановський, О. В. Дзюблук, В. І. Міщенко, А. М. Мороз, С. В. Науменкова, М. І. Савлук, Т. С. Смовженко, А. Гальчинський, С. Мочерний та інші.

Водночас з огляду на останні тенденції функціонування банківської системи поглибленого дослідження потребує питання щодо оцінювання наслідків ліквідації значної кількості банків, які володіли доволі значними ресурсами, які можна було б спрямувати на розширення кредитної діяльності банків.

Мета дослідження — визначення впливу процесу ліквідації банків на основні показники розвитку банківської системи.

Розкриття теми здійснювалося за допомогою таких методів дослідження як: аналіз, синтез та узагальнення.

Результати дослідження. Кожне явище, яке виникає в будь-якій сфері людської діяльності має свої позитивні та негативні риси. Закриття банків відбувається в багатьох країнах, проте важливою характеристикою процесу ліквідації банків є гарантування

повернення коштів вкладників, а також швидкість здійснення процедури. В Україні ліквідація банків набула масштабного характеру у 2013—2017 роках та, на жаль, набула загрозливого характеру, оскільки повернення коштів іноді «розтягується» на чотири роки, та й частка повернутих коштів фізичним особам не є високою, і це без врахування коштів юридичних осіб, які часто взагалі не повертаються, оскільки, виходячи з черговості погашення вимог до банку, ресурсів для повернення коштів юридичних осіб часто зазвичай не вистачає.

Загалом до позитивних моментів «очищення» банківської системи можна віднести ліквідацію так званих «кишенькових» банків, проте не всі банки, які були ліквідовані, є «кишеньковими».

Серед негативних наслідків ліквідації значної кількості банків можна виділити:

– недостатність коштів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (далі — Фонд) для погашення вкладів фізичних осіб, що зумовлює зменшення частки повернутих коштів вкладникам, що погіршує матеріальне становище громадян, яке й так є вкрай незадовільним, та збиткову діяльність Фонду. У свою чергу, це призводить до зниження рівня довіри до банківської системи та подальшого зменшення ресурсної бази банків;

– відсутність інвестицій у банківський сектор, оскільки непрогнозованість ситуації щодо виведення банків з ринку ставить під сумнів доцільність вкладення коштів у придбання банків та можливість їх подальшої рентабельної діяльності.

Отже, загальний стан банківської системи можна оцінити за кількістю банкрутств банків[5].

На наш погляд, причини проблем щодо ліквідації банків в Україні криються насамперед в чинному законодавстві [6], про що свідчить його аналіз та опрацювання статистичних матеріалів щодо основних показників діяльності банків України.

Так, відповідно до статті 26 Закону України "Про систему гарантування вкладів фізичних осіб" (далі — Закон) «фонд гарантує кожному вкладнику банку відшкодування коштів за його вкладом. Фонд відшкодовує кошти в розмірі вкладу, включаючи відсотки, станом на день початку процедури виведення Фондом банку з ринку, але не більше суми граничного розміру відшкодування коштів за вкладами, встановленого на цей день, незалежно від кількості вкладів в одному банку. Сума граничного розміру відшкодування коштів за вкладами **не може** бути меншою 200 000 гривень. Адміністративна рада Фонду не має права приймати рішення про зменшення граничної суми відшкодування коштів за вкладами» [7]. Отже, нормою цієї статті встановлено виключно нижню границю суми гарантованого відшкодування без обмежень щодо верхньої межі. Отож гарантійною сумою є сума залишку грошових коштів на відповідному рахунку, а не сума коштів в розмірі 200 000 грн. Звідси випливає, що, якщо сума вкладу є більше зазначеної суми, то вкладники мають право на отримання всієї суми вкладу, а Фонд гарантування вкладів зобов'язаний здійснити виплати в повному розмірі[8].

Жодним нормативним актом в Україні наразі не встановлено і не надано повноважень встановлювати верхню суму граничного відшкодування коштів за вкладом. До 02.10.2012 Законом такі повноваження надавалися Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, проте ця норма була виключена з законодавства.

Отже, виходячи з вищевикладеного, Фонд має здійснювати виплати за договорами банківського вкладу та банківського рахунку у повному розмірі грошових коштів на відповідному рахунку, без встановлення лімітів, а повернення лише 200 000 грн. за вкладом, сума якого є більшою, суперечить чинному законодавству.

Крім того, відповідно до Закону Фонд не відшкодовує також кошти:

- 1) передані банку в довірче управління;
- 2) за вкладом у розмірі менше 10 гривень;
- 3) за вкладом, підтвердженим ощадним (депозитним) сертифікатом на пред'явника;

4) розміщені на вклад у банку особою, яка є пов'язаною з банком особою або була такою особою впродовж року до дня прийняття Національним банком України рішення про віднесення такого банку до категорії неплатоспроможних;

5) розміщені на вклад у банку особою, яка надавала банку професійні послуги як аудитор, оцінювач, у разі, якщо з дня припинення надання послуг до дня прийняття Національним банком України рішення про віднесення такого банку до категорії неплатоспроможних не минув один рік;

6) розміщені на вклад власником істотної участі банку;

7) за вкладами у банку, за якими вкладники на індивідуальній основі отримують від банку проценти за договорами, укладеними на умовах, що не є поточними ринковими умовами відповідно до статті 52 Закону України «Про банки і банківську діяльність», або мають інші фінансові привілеї від банку;

8) за вкладом у банку, якщо такий вклад використовується вкладником як засіб забезпечення виконання іншого зобов'язання перед цим банком, у повному обсязі вкладу до дня виконання зобов'язань;

9) за вкладами у філіях іноземних банків;

10) за вкладами у банківських металах;

11) розміщені на рахунках, що перебувають під арештом за рішенням суду.

Серед основних нюансів виплати вкладів фізичних осіб виділимо найбільш вагомий, з нашої точки зору.

Недоречними є вимоги щодо повернення коштів Фондом, наведені вище у пункті 7, адже під такі вимоги можуть підпадати багато депозитів, оскільки проведення акцій від банків щодо зміни процентів за депозитами може розцінюватися як інші фінансові привілеї від банку, а тому і не підлягати поверненню Фондом.

3 липня 2014 року до Закону були внесені зміни до переліку коштів, які не повертаються Фондом, до нього віднесено вклади у банківських металах, які свого часу користувалися значною популярністю серед населення (пункт 10).

Значна частина коштів фізичних осіб у банківській системі зберігається в іноземній валюті (51,0 % за станом на 01.01.2018) [9]. Проте повернення коштів в іноземній валюті під час ліквідації банку має певні особливості, через які валютні вклади можуть значно знецінюватися. Так, відповідно до Закону «відшкодування коштів за вкладом в іноземній валюті відбувається в національній валюті України після перерахування суми вкладу за офіційним курсом гривні до іноземних валют, встановленим Національним банком України на день прийняття рішення Національним банком України про віднесення банку до категорії неплатоспроможних та початку процедури виведення Фондом банку з ринку та здійснення тимчасової адміністрації». Ураховуючи, що в основному виплати відбуваються впродовж чотирьох років з моменту початку ліквідаційної процедури банку, то очевидним є факт, що вклади в іноземній валюті можуть бути суттєво недооцінені, оскільки курс іноземної валюти може змінюватися (в основному у сторону зростання) протягом зазначеного періоду, що може призводити до зменшення повернутої суми відносно початкової суми вкладу.

Відповідно до ст. 26 Закону Фонд завершує виплату гарантованих сум відшкодування коштів за вкладами у день подання документів для внесення до Єдиного державного реєстру юридичних осіб запису про ліквідацію банку як юридичної особи. Як правило, частина коштів, нарахована для виплати вкладів так і залишається невиплаченою. У табл. 1 у колонці 10 зазначена сума коштів, яка нарахована, але невиплачена вкладникам. У банках, які підпали під ліквідацію з 2010 до 2012 років, ці кошти вже не будуть виплачені зв'язку із закриттям рахунків із завершенням виплат (81,6 млн грн або 3,4 % від коштів, отриманих вкладниками), а в банках, які перебувають в стані ліквідації з 2013 року, можливим є ще зменшення цих сум. З метою більш об'єктивного аналізу, у *табл. 1* відображено частки отриманих коштів вкладниками відносно коштів фізичних осіб, а також цей показник був розрахований і для строкових коштів фізичних осіб, оскільки показник коштів фізичних осіб може містити у собі платежі фізичних осіб або платежі на їх ім'я, які були заблоковані у зв'язку із початком

ліквідаційної процедури банку. Ці показники є більш інформативними, ніж дані, які аналізуються у річних звітах Фонду, в яких ефективність роботи з вкладниками у розрізі банків оцінюється лише, виходячи із частки виплачених коштів із нарахованих коштів до виплати впродовж звітного року, а не як частка виплачених коштів до наявних коштів фізичних осіб у банку чи строкових коштів фізичних осіб. Підсумовуючи наслідки ліквідації банків упродовж 2010—2017 років, слід підкреслити, що частка коштів, отриманих вкладниками, до строкових коштів фізичних осіб становила 47,6 %, а частка коштів, отриманих вкладниками, до коштів фізичних осіб – 35,8 %. І це лише стосовно коштів фізичних осіб, виплата за якими гарантується законодавством, без встановлення верхньої межі щодо суми виплат, при цьому в розрахунках не враховуються кошти юридичних осіб та банків, які погашаються у порядку черговості задоволення вимог.

Нажаль, статистична інформація щодо частки повернутих коштів юридичних осіб та банків відсутня, тому визначити, який відсоток коштів було повернуто, неможливо. Кошти фізичних осіб становили 50,4 % від суми коштів клієнтів (юридичних та фізичних осіб) та банків, тобто половина усіх наявних коштів для банків, які були ліквідовані у 2010—2017 роках. І, якщо відслідкувати виплати фізичним особам ще можливо, то щодо інших виплат коштів, наявних у банках, що ліквідовані, таких можливостей немає.

Таблиця 1.

Основні показники банків, щодо яких розпочато ліквідаційні процедури у 2010—2017 роках, млн грн

№	Банки	Активи банків	Кошти банків	Кошти юридичних осіб	Кошти фізичних осіб	у тому числі:		Кошти, отримані вкладниками	Кошти нараховані, але не виплачені вкладникам	Частка коштів, отриманих вкладниками, до коштів фізичних осіб,	Частка коштів, отриманих вкладниками, до строкових коштів фізичних
						Строкові кошти фізичних осіб	Кошти фізичних осіб на вимогу				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Показники банків, щодо яких розпочато процедуру ліквідації у 2010-2017 роках	248 352	71 205	76 241	149 636	112 519	37 117	53 506	3 470	35.8	47.6
2	Показники банківської системи за станом на 01.01.2018	1 347 877	61 090	427 507	479 536	326 328	153 208				
3	Частка показників, ліквідованих банків, у показниках банківської системи, %	18.4	116.6	17.8	31.2	34.5	24.2				

Джерело: власні розрахунки на підставі джерел[9], [10]

Визначаючи шанси на повернення коштів юридичних осіб та банків необхідно передусім визначитися, у порядку якої черговості вони мають повертатися.

Відповідно до законодавства задоволення вимог до банку здійснюється у такій черговості:

1) зобов'язання, що виникли внаслідок заподіяння шкоди життю та здоров'ю громадян;

2) грошові вимоги щодо заробітної плати, що виникли із зобов'язань банку перед працівниками до прийняття рішення про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію банку;

3) вимоги Фонду, що виникли у випадках, визначених Законом, у тому числі покриття витрат Фонду, передбачених Законом;

4) вимоги вкладників — фізичних осіб (у тому числі фізичних осіб - підприємців), які не є пов'язаними особами банку, у частині, що перевищує суму, виплачену Фондом;

5) вимоги Національного банку України, що виникли в результаті зниження вартості застави, наданої для забезпечення кредитів рефінансування;

6) вимоги фізичних осіб (у тому числі фізичних осіб — підприємців), які не є пов'язаними особами банку, платежі яких або платежі на ім'я яких заблоковано;

- 7) вимоги інших вкладників, які не є пов'язаними особами банку, юридичних осіб — клієнтів банку, які не є пов'язаними особами банку;
- 8) інші вимоги, крім вимог за субординованим боргом;
- 9) вимоги кредиторів банку (фізичних осіб, у тому числі фізичних осіб - підприємців, а також юридичних осіб), які є пов'язаними особами банку;
- 10) вимоги за субординованим боргом.

Кошти юридичних осіб та банків виплачуються у 7 та 8 черги, тобто, шанси на їх повернення, можна вважати невисокими.

Необґрунтованим є також встановлення черговості виплати платежів фізичних осіб (у тому числі, комунальних послуг) лише у 6 чергу, а не у 3 чергу, коли ймовірність повернення платежів була би більш високою.

Отже, ліквідація значної кількості банків України відобразилася на показниках їх діяльності таким чином (рис. 1).

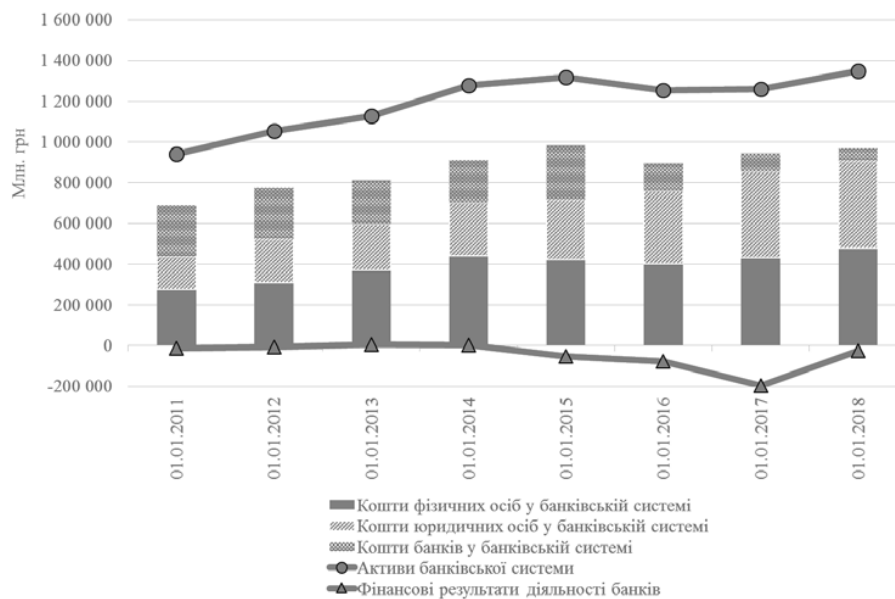


Рис. 1. Динаміка активів, фінансових результатів та складових зобов'язань банків України у 2010—2017 рр.
Джерело: власні розрахунки на підставі джерел [9], [10]

Як свідчать дані рис. 1, активи банків зростали до 2014 року, після цього несуттєво знизилися. Така ж тенденція склалася і для коштів фізичних осіб та коштів банків, а обсяги коштів юридичних осіб навіть зростали. Виходячи з динаміки показників, складається враження, що, незважаючи на очищення банківської системи та негативну динаміку ключових макроекономічних показників, динаміка показників банківської системи впродовж останніх чотирьох років суттєво не змінилася. Водночас суттєве зростання збитковості банківської системи свідчить про хибність таких висновків.

«Очищення» банківської системи, особливо упродовж останніх чотирьох років, мало значний вплив на динаміку активів банківського сектору, а найбільш виразно – у 2015 році, коли частка активів банків, щодо яких розпочався процес ліквідації, у активах всіх банків України становила 9,8 % (рис. 2). Порівнюючи дані рис. 1 і 2 можна спостерігати, що на динаміку активів мали вплив ще інші показники, які суттєво спотворювали статистичні дані. Упродовж восьми років інфляція в Україні становила 157,4 %, тому активи банківського сектору у національній валюті на кінець 2017 року (326,3 млрд грн з урахуванням інфляції) були навіть меншими, ніж на кінець 2010 року (499,2 млрд грн з урахуванням інфляції). За той же період девальвація гривні становила 241,4%. З урахуванням цього чинника активи вітчизняних банків в іноземній валюті на 01.01.2018 становили 148,8 млрд грн (508,0 млрд грн – без урахування девальвації). Тобто, активи банків України з урахуванням одночасного

впливу інфляції та девальвації впродовж 2010—2017 років значно знецінилися, і станом на 01.01.2018 становили 475,1 млрд грн, замість 1347,9 млрд грн без урахування цих факторів.

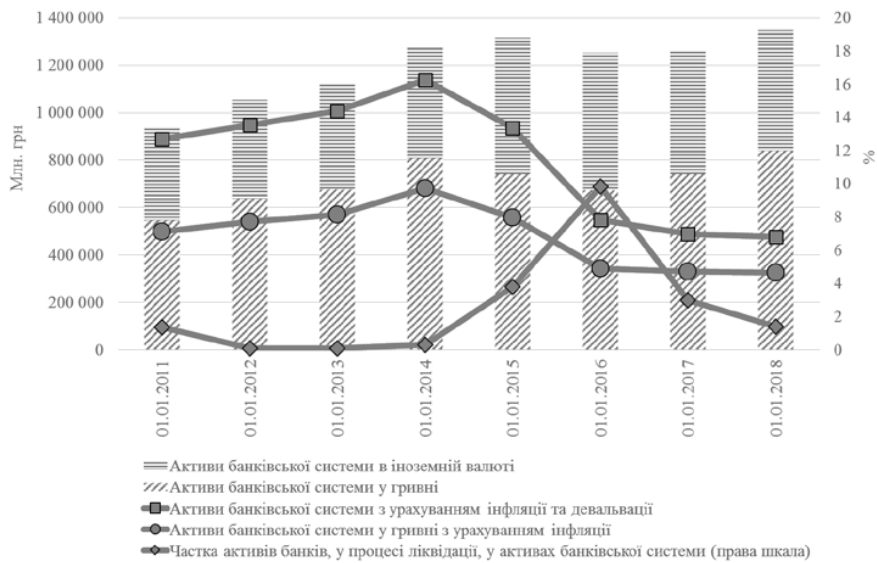


Рис. 2. Динаміка активів банківської системи у розрізі валют у номінальному виразі та їх динаміка з урахуванням інфляції та девальвації у 2010—2017 рр.

Джерело: власні розрахунки на підставі джерел [9], [10]

На рис. 3 видно, що впродовж останніх чотирьох років значно зросла кількість банків, щодо яких було розпочато процедуру ліквідації, що спричинило зменшення ресурсної бази банківського сектору України. У 2015 році частка коштів фізичних осіб у банках, що ліквідуються, до коштів фізичних осіб у банківському секторі становила 22,1 %, а юридичних осіб — 9,5 %. Кошти, які були фактично отримані вкладниками-фізичними особами, значно менші за кошти, які перебували у банках до початку процедури ліквідації.

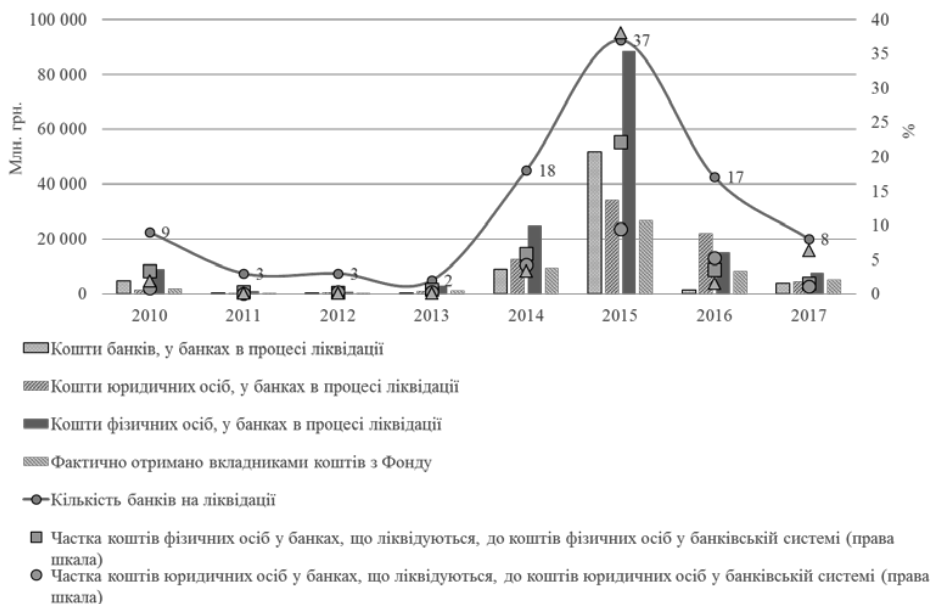


Рис. 3. Складові зобов'язань банків, які перебували на ліквідації, та їх частка у складових зобов'язань банків України у 2010—2017 рр.

Джерело: власні розрахунки на підставі джерел [9], [10]

Серед коштів фізичних осіб щодо яких розпочато процедуру ліквідації впродовж 2010—2017 років, строкові кошти становили 75 %. З метою об'єктивності аналізу, суму

нарахованих та випланих коштів Фондом упродовж 2010—2017 років було співставлено з сумою строкових коштів фізичних осіб, що надає можливість виключити з розрахунків платежі фізичних осіб або платежі на їх ім'я, які були заблоковані. Частка нарахованих та випланих коштів фізичним особам, становила лише 48%, кошти, які були нараховані, проте не виплачені – 3 %, а 49 % строкових коштів фізичних осіб взагалі не були виплачені на різних підставах.

Найбільша кількість ліквідованих банків припадає на 2015 рік — 37 банків, кошти фізичних осіб у цих банках становили 88,5 млрд грн (399,8 млрд грн у банківській системі за станом на 01.01.2016), водночас частка випланих коштів – лише 30,4 %.

Висновки. Отже, оцінюючи вплив ліквідації банків на банківську систему упродовж 2010—2017 років, нами було встановлено, що частка активів банків, які перебували у стані ліквідації, у структурі активів банків України на 01.01.2018 становила 18,2 %, частка коштів юридичних осіб – 17,8 %, частка коштів фізичних осіб – 31,2 %, тобто значна частина ресурсної бази була вилучена із фінансової системи. Оцінка впливу процесів ліквідації банків на кредитування не проводилася, оскільки право вимоги повернення кредитів підлягає правонаступництву і погашення кредиторської заборгованості має відбуватися незалежно від того, чи запроваджено процедуру ліквідації, чи ні.

Загалом «очищення» банківської системи мало скоріше негативний вплив на розвиток вітчизняного банківського сектору, що призвело до падіння його платоспроможності, зокрема, й шляхом «заморожування» коштів інших банків у банках, які знаходилися у стані ліквідації, що породжувало «ефект доміно» у банківській системі.

У перспективі подальші наукові розробки мають бути спрямовані на дослідження монетарного регулювання розвитку банківської системи України.

Список використаної літератури

1. Davis S. J. An Index Of Global Economic Policy Uncertainty [Electronic resource] / S. J. Davis // *Macroeconomic Review Economic Policy Group Monetary Authority of Singapore*. — 2016. — October. — Available from : http://www.mas.gov.sg/~media/resource/publications/macro_review/2016/Oct%202016/MR%20Macroeconomic%20Review_Oct16.pdf.
2. Baker S. R. Measuring Economic Policy Uncertainty / S. R. Baker, N. Bloom and S. J. Davis // *Quarterly Journal of Economics*. — 2016.
3. Bloom N. Fluctuations in Uncertainty / N. Bloom // *Journal of Economic Perspectives*. — 2014. — Vol. 28 (2). — P. 153—176.
4. European Parliament Briefing — Sanctions Over Ukraine: Impact on Russia. — Brussels, 2016. — March.
5. Вовчак О. Д. Зміцнення банківської системи як чинника безпеки фінансової системи держави / О. Д. Вовчак, П. М. Сениц // Актуальні питання фінансової безпеки держави : матер. Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Харків, 21 лютого 2014 р.). — Харків, 2014. — С. 84—87.
6. Сторожук І. П. Правові аспекти процедури ліквідації збанкрутих комерційних банків / І. П. Сторожук // *Університетські наукові записки*. — 2012. — № 4 (44). — С. 293—298.
7. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб : Закон України від 23.02.2012 № 4452-VI [Електронний ресурс] // *Відомості Верховної Ради України*. — 2012. — № 50. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4452-17/page> (дата звернення 12.01.2018).
8. Кравець Р. Спори з неплатоспроможними банками [Електронний ресурс] / Р. Кравець // *ЮРИСТ & ЗАКОН*. — 2017. — № 6. — Режим доступу : http://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA010049 (дата звернення 12.01.2018).
9. Показники банківської системи 2010—2017 роки / Національний банк України. — Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=74208 (дата звернення 12.01.2018).
10. Звіт про діяльність Фонду за 2010—2017 роки [Електронний ресурс] / Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. — Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua/about/report> (дата звернення 12.01.2018).

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Вовчак О. Д., Сениц П. М.
Мельник Т. В.

References

1. Davis, S. J. (2016, October). An Index Of Global Economic Policy Uncertainty. *Macroeconomic Review Economic Policy Group Monetary Authority of Singapore*. Retrieved from http://www.mas.gov.sg/~media/resource/publications/macro_review/2016/Oct%202016/MR%20Macroeconomic%20Review_Oct16.pdf.
2. Baker, S. R., Bloom, N., & Davis, S. J. (2016). Measuring Economic Policy Uncertainty. *Quarterly Journal of Economics*.
3. Bloom, N. (2014). Fluctuations in Uncertainty. *Journal of Economic Perspectives*. 28 (2), 153—176.
4. European Parliament Briefing — Sanctions Over Ukraine: Impact on Russia. (2016, March). Brussels.
5. Vovchak, O. D., & Senyshch, P. M. (2014). Zmitsnennia bankivskoi systemy yak chynnyka bezpeky finansovoi systemy derzhavy [Strengthening of the banking system as a factor of the security of the financial system of the state]. *Aktualni*

pytannia finansovoi bezpeky derzhavy: zbirnyk naukovykh prats Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi internet-konferentsii (m. Kharkiv, 21 liutoho 2014 r.). — Topical issues of financial security of the state Kharkiv: materials of the International scientific and practical Internet conference, pp. 84—87 [in Ukrainian].

6. Storozhuk, I. P. (2012). Pravovi aspekty protsedury likvidatsii zbankrutilykh komertsiiynykh bankiv [Legal aspects of the liquidation of bankrupt commercial banks]. *Universytetski naukovi zapysky — University scientific notes*, 4 (44), 293—298 [in Ukrainian].

7. Verkhovna Rada Ukrainy. (2012). Pro systemu harantuvannia vkladiv fizychnykh osib: Zakon Ukrainy vid 23.02.2012 r. № 4452-VI [About the system of guaranteeing deposits of individuals: Law of Ukraine dated February 23, 2012 № 4452-VI]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy — Information from the Verkhovna Rada of Ukraine*, 50. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4452-17/page> [in Ukrainian].

8. Kravets, R. (2017). Spory z neplatospromozhnymy bankamy [Disputes with insolvent banks]. *Yuryst & Zakon — Lawyer & Law*, 6. Retrieved from http://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA010049 [in Ukrainian].

9. Natsionalnyi bank Ukrainy. (2018). *Pokaznyky bankivskoi systemy 2010—2017 roky [Indicators of the banking system 2010—2017]*. Retrieved from https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=74208 [in Ukrainian].

10. Fond harantuvannia vkladiv fizychnykh osib (n. d.). *Zvit pro diialnist Fondu za 2010—2017 roky [Report on the Fund's activities for 2010—2017 years]*. Retrieved from <http://www.fg.gov.ua/about/report> [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Vovchak O. D., Senyshch P. M.

Melnyk T. V.

Перевозова І. В.

доктор економічних наук, доцент,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, Україна;
e-mail: perevozova@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-3878-802X

Боднарчук О. Г.

доктор юридичних наук, доцент,
Університет державної фіскальної служби, м. Ірпінь, Україна;
e-mail: 13oleg05.g@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-3211-1843

Боднарчук О. І.

кандидат юридичних наук,
Університет державної фіскальної служби, м. Ірпінь, Україна;
e-mail: 240boksana@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-4451-2396

Політова А. С.

кандидат юридичних наук,
Донецький юридичний інститут МВС, м. Кривий Ріг, Україна;
e-mail: politova1954@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-7351-7110

НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАДІЙНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Анотація. Досліджено нормативно-правові аспекти банківського регулювання та забезпечення надійності банківської системи України, зокрема основні нормативи діяльності банків у системі заходів регулятивного впливу Національного банку України, їхній вплив на фінансову стабільність банківської системи України та визначено можливості вдосконалення правового врегулювання у цій сфері.

Проаналізовано нормативи капіталу, нормативи ліквідності, нормативи кредитного ризику, нормативи інвестування.

Визначено, що знецінення національної валюти та впровадження волатильного курсу зумовили необхідність відмовитися 2009 року від використання нормативів загальної відкритої валютної позиції, загальної довгої відкритої валютної позиції, загальної короткої відкритої валютної позиції і встановити ліміти відкритої валютної позиції банку.

З метою збільшення банками регулятивного капіталу запропоновано застосовувати диференційований підхід до різних груп банків при встановленні нормативів достатності регулятивного капіталу, враховуючи їхні потенційні капіталотворчі можливості й рівень прибутковості.

Наголошено, що запорукою надійності зберігання банківських вкладів і гарантій наданих кредиторам є стабільність діяльності банків та ефективність обраної стратегії управління фінансовими ризиками, а основним показником ефективності діяльності суб'єктів господарювання, зокрема банків, є визначений рівень прибутковості. У зв'язку з цим запропоновано внести зміни до чинних нормативно-правових актів, зокрема встановити норматив ефективності використання короткострокових активів і норматив ефективності використання загальних активів.

Перспективними напрямками досліджень правового забезпечення банківського регулювання визначено питання ліцензування банківської діяльності, формування та використання резервного фонду, а також резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями тощо.

Ключові слова: економічні нормативи, капіталізація, Національний банк України, правове регулювання, регулятивний капітал.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; бібл.: 20.

Perevozova I. V.

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ukraine;
e-mail: perevozova@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-3878-802X*

Bodnarchuk O. H.

*Doctor of Law, Associate Professor,
University of State Fiscal Service, Irpin, Ukraine;
e-mail: 13oleg05.g@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-3211-1843*

Bodnarchuk O. I.

*Ph. D. in Law,
University of State Fiscal Service, Irpin, Ukraine;
e-mail: 2406oksana@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-4451-2396*

Politova A. S.

*Ph. D. in Law,
Donetsk Law Institute of the Ministry of Internal Affairs, Kryvyi Rih, Ukraine;
e-mail: politova1954@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-7351-7110*

NORMATIVE AND LEGAL ASPECTS OF BANKING REGULATION AND ENSURING THE RELIABILITY OF BANKING SYSTEM OF UKRAINE

Abstract. The author of the article has studied normative and legal aspects of banking regulation and ensuring the reliability of banking system of Ukraine, in particular, the basic norms of the banks activity within the system of regulatory measures of Impact of the National Bank of Ukraine, their impact on the financial stability of the Ukrainian banking system, and has determined the possibilities for improving the legal regulation in this area.

The capital ratios, liquidity ratios, credit risk standards, and investment standards have been analyzed.

It has been determined that the devaluation of the national currency and the introduction of the volatile exchange rate led to the need to refuse from the use of the standards of the general open currency position, the general long-term open currency position, the general short-term open currency position in 2009 and to establish limits for the open currency position of banks.

In order to increase regulatory capital by banks, the author has offered to apply a differentiated approach to various groups of banks while establishing regulatory capital adequacy ratios, taking into account their potential capital formation opportunities and the level of profitability.

It has been emphasized that the reliability of the storage of bank deposits and guarantees provided to creditors is the stability of the banks activity and the effectiveness of the chosen strategy for managing financial risks; and the main indicator of the efficiency of business entities' activities, in particular banks, is the defined level of profitability. In this regard, the author has offered to amend existing regulatory acts, in particular, to establish a standard for the effectiveness of the use of short-term assets and a standard for the efficiency of using total assets.

The issues of licensing banking activity, the formation and use of the reserve fund, as well as reserves for reimbursement of possible losses through active banking operations, etc. have been defined as the perspective direction of the research concerning the legal provision of banking regulation.

Keywords: economic indicators, capitalization, National Bank of Ukraine, legal regulation, regulatory capital.

JEL Classification G21

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 0; bibl.: 20.

Перевозова И. В.

доктор экономических наук, доцент,

Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа, Украина;

e-mail: perevozova@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-3878-802X

Боднарчук О. Г.

доктор юридических наук, доцент,

Университет государственной фискальной службы, г. Ирпень, Украина;

e-mail: 13oleg05.g@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-3211-1843

Боднарчук О. И.

кандидат юридических наук,

Университет государственной фискальной службы, г. Ирпень, Украина;

e-mail: 2406oksana@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-4451-2396

Политова А. С.

кандидат юридических наук,

Донецкий юридический институт МВД, г. Кривой Рог, Украина;

e-mail: politova1954@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-7351-7110

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАДЕЖНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Аннотация. Исследованы нормативно-правовые аспекты банковского регулирования и обеспечения надежности банковской системы Украины, в частности основные нормативы деятельности банков в системе мер регулятивного воздействия Национального банка Украины, их влияние на финансовую стабильность банковской системы Украины и определены возможности совершенствования правового регулирования в этой сфере.

Проанализированы нормативы капитала, нормативы ликвидности, нормативы кредитного риска, нормативы инвестирования.

Перспективными направлениями исследований правового обеспечения банковского регулирования определены вопросы лицензирования банковской деятельности, формирования и использования резервного фонда, а также резервов для возмещения возможных потерь по активным банковским операциям и т. д.

Ключевые слова: экономические нормативы, капитализация, Национальный банк Украины, правовое регулирование, регулятивный капитал.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; библи.: 20.

Вступ. Пріоритетним завданням інститутів державного регулювання банківської діяльності є забезпечення захисту прав і законних інтересів вкладників та кредиторів банків. Його виконання посилює довіру до банківської системи та стимулює її розвиток. Ефективність функціонування вказаних інститутів, насамперед, залежить від нормативно-правового забезпечення їх діяльності, рівня співпраці та взаємодії. За умов нестабільності розвитку грошово-кредитних відносин в Україні зростає потреба в дослідженні особливостей функціонування інститутів державного регулювання, зокрема Національного банку України (далі – НБУ). Однією з функцій, покладених на НБУ, є мінімізація ризиків банківської діяльності та забезпечення стабільності функціонування банківської системи, що визначає актуальність дослідження правових аспектів банківського регулювання в системі державного управління банківською діяльністю.

Аналіз досліджень та постановка завдання. У науковій літературі значну увагу дослідженню регулювання банківської діяльності приділяли О. Р. Антонова [1], М. І. Гойхман [2], Р. В. Ігонін [1], В. В. Лещенко [3], А. В. Марущак [4], В. І. Міщенко [5], О. В. Царікова [6], С. В. Прийма [1], В. І. Теремецький [1] та інші вчені. Віддаючи належне результатам попередніх наукових досліджень з цієї проблематики, слід зауважити, що сьогодні потребують перегляду окремі положення законодавства щодо визначення

нормативно-правових аспектів банківського регулювання з метою забезпечення надійності банківської системи. Адже найголовнішими причинами значного збільшення кількості неплатоспроможних банків та банків, що знаходяться у стані ліквідації в Україні, є недосконалість законодавчого забезпечення [1, с. 81–82]. Це і обумовило вибір та актуальність теми дослідження.

Метою статті є дослідження основних нормативів діяльності банків в системі заходів регулятивного впливу НБУ, зокрема, їх вплив на фінансову стабільність банківської системи України та визначення можливостей вдосконалення правового врегулювання у цій сфері.

Результати дослідження. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про Національний банк України» однією з функцій НБУ, яка полягає у створенні системи норм, що регулюють діяльність банків, визначають загальні принципи банківської діяльності, порядок здійснення банківського нагляду, відповідальність за порушення банківського законодавства є банківське регулювання [7].

НБУ здійснює регулювання діяльності банків через економічні нормативи та нормативно-правове забезпечення здійснюваних банками операцій. Регулювання та банківський нагляд здійснюється відповідно до Конституції України, Закону України «Про банки і банківську діяльність», Закону України «Про Національний банк України», інших законодавчих актів України та нормативно-правових актів НБУ [8, с. 890].

Одним із пріоритетних питань банківського регулювання є мінімізація ризиків банківської діяльності.

Економічні нормативи діяльності банків – показники, встановлені НБУ з метою регулювання банківської діяльності на основі безвиїзного нагляду для здійснення моніторингу діяльності окремих банків і банківської системи в цілому [9, с. 39].

Для врегулювання допустимого рівня ризиків, НБУ було ухвалено Постанову від 28.08.2001 № 368, якою затверджено Інструкцію про порядок регулювання діяльності банків в Україні (далі – Інструкція), що встановлює:

1) *нормативи капіталу*: мінімального розміру регулятивного капіталу (Н1), достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2), достатності основного капіталу (Н3);

2) *нормативи ліквідності*: миттєва ліквідність (Н4), поточна ліквідність (Н5), короткострокова ліквідність (Н6), коефіцієнт покриття ліквідністю (LCR) за всіма валютами (LCR_{ВВ}) та в іноземній валюті (LCR_{ІВ});

3) *нормативи кредитного ризику*: максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7), великих кредитних ризиків (Н8), максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (Н9);

4) *нормативи інвестування*: інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (Н11), загальної суми інвестування (Н12) [10].

З моменту ухвалення до Інструкції було внесено низку змін щодо економічних нормативів регулювання діяльності банків. Основні з них такі.

1. До квітня 2009 року встановлювалися нормативи валютних позицій (загальної відкритої валютної позиції (Н13), загальної довгої відкритої валютної позиції (Н13-1), загальної короткої відкритої валютної позиції (Н13-2), які було виключено на підставі постанови Правління НБУ від 28.02.2009 № 107 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України та встановлення лімітів відкритої валютної позиції банку» [11].

Виключення нормативів Н13, Н13-1, Н13-2 у 2009 році було спричинено наслідками світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 років. За режиму фіксованого курсу національної валюти (використовувався до другої половини 2008 року) коефіцієнт відкритих валютних позицій, який перевищував 30%, вважався додатковим ризиком. Знецінення національної валюти та впровадження волатильного курсу зумовили необхідність відмовитися від використання зазначених нормативів і встановити ліміти відкритої валютної позиції банку.

2. З лютого 2013 року згідно з постановою Правління НБУ від 28.12.2011 № 479 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» [12], встановлювався норматив співвідношення регулятивного капіталу до зобов'язань (НЗ-1), який було виключено разом із нормативом співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (у редакції Інструкції, чинної до 25.12.2014, – норматив НЗ) на підставі постанови Правління НБУ від 25.12.2014 № 862 «Про внесення змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» [13].

Норматив НЗ-1 був частиною нормативу співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів і не давав вагомої інформації, а норматив НЗ, зі свого боку, майже дублював норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (норматив Н2). З ухваленням постанови Правління НБУ «Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 12.05.2015 № 312 [14] (далі – Постанова № 312) новий норматив достатності основного капіталу (норматив НЗ) замінив ці два нормативи. Виходячи із затверджених значень цих нормативів на рівні 10% та 7% відповідно, а також з того, що основний капітал входить до розрахунку регулятивного капіталу, можна дійти висновку, що додатковий капітал, розмір якого розраховується як різниця між розміром регулятивного капіталу та розміром основного капіталу, може співвідноситися з основним як 3:7 (сьогодні згідно з п. 1.7 гл. 1 розд. II Інструкції максимально допустима частка додаткового капіталу досягається при співвідношенні з основним капіталом 1:1). У зв'язку з тим, що розмір основного капіталу є показником з постійними значеннями, а розмір додаткового має волатильний характер, збільшення частки додаткового капіталу у складі регулятивного призводить до збільшення рівня потенційних ризиків. Приведення структури регулятивного капіталу банку відповідно до нормативів Н2, НЗ, значно збільшить захищеність банків і банківської системи загалом, дозволить поліпшити якість банківського капіталу, підвищити захищеність прав і законних інтересів вкладників і кредиторів. Норматив НЗ набрав чинності з 01.01.2019, що дозволило банкам своєчасно привести свій капітал відповідно до вимог Інструкції.

Крім того, слід звернути увагу на питання регулювання рівня достатності власного капіталу (норматив Н2), адже його низькі значення можуть спричинити небезпеку зростання ризиків і негативно вплинути на фінансову стійкість банку, а високі значення показника достатності регулятивного капіталу свідчать про неефективне виконання банками своєї функції щодо залучення та розміщення тимчасово вільних ресурсів на ринку. При утриманні граничного розміру капіталу банком існує велика ймовірність виникнення проблеми невиконання нормативу адекватності регулятивного капіталу [15, с. 44].

Отже, впроваджуючи вимоги щодо збільшення банками регулятивного капіталу, НБУ доцільно застосовувати диференційований підхід щодо різних груп банків при встановленні нормативів достатності регулятивного капіталу, враховуючи їх потенційні капіталотворчі можливості й рівень прибутковості. Для підвищення рівня капіталізації НБУ повинен спонукати банки до розвитку систем управління ризиками та вдосконалення власних методів контролю за оцінкою рівня ризику.

Проблема капіталізації – це проблема недотримання нормативу адекватності регулятивного капіталу банків щодо розміру активів. Тобто проблема полягає не в кількісній, а в якісній площині [15, с. 44].

Як зазначають Б. П. Адамик, І. В. Іванець та О. С. Любунь, на макрорівні вирішення проблеми капіталізації полягає у визначенні завдань і нормативів для виконання яких банки, повинні виробити механізм і знайти потрібні кошти. Зі свого боку на макрорівні необхідно забезпечити стимулювання нарощування банківського капіталу шляхом установлення відповідних регуляторних і фіскальних важелів – запровадити дієві інструменти збільшення капіталу через удосконалення фінансового менеджменту й системи стимулювання колективів банків [16, с. 111].

3. До травня 2015 року встановлювався норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (Н10) та норматив максимального

розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (в редакції Інструкції, чинної до 12.05.2015, – норматив Н9), які були виключені на підставі Постанова № 312. З травня 2015 року було встановлено норматив достатності основного капіталу (Н3) і норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (Н9);

Закріплення Постановою № 312 нормативу максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (норматив Н9) було здійснено з метою вдосконалення чинного законодавства у цій сфері. У зв'язку зі змінами у ст. 52 Закону України «Про банки і банківську діяльність», які було внесено на підставі прийняття Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності пов'язаних із банком осіб» від 02.03.2015 № 218-VII [17], а саме визнання пов'язаною особою не тільки фізичних, а і юридичних осіб, термін «пов'язана особа» фактично став синонімом терміна «інсайдер». Враховуючи, що правове визначення останнього наводилося лише у гл. 5 розд. VI у редакції Інструкції до 12.05.2015 в контексті визначення нормативу максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (норматив Н10), виключення цього терміна з правового застосування та заміна нормативу Н10 нормативом максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (норматив Н9) були необхідними і раціональними. Зважаючи на те, що нормативне значення Н10 раніше становило 30%, а нормативне значення альтернативного йому Н9 у чинній редакції Інструкції становить 25%, можна дійти висновку про збільшення ризиків у зазначеній категорії кредитних операцій. З іншого боку, пом'якшення нормативно-правової бази в цьому напрямку полегшує формування банками ефективної стратегії з управління кредитним портфелем і збільшує прибутковість банківської діяльності. Натомість виключення нормативу максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (в редакції Інструкції, чинної до 12.05.2015, – норматив Н9), збільшує можливість зловживань та негативно впливає на безпеку банків і банківської системи загалом.

Затвердження нормативу максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (норматив Н9) хоча й розширює коло осіб, кредитний ризик за операціями з якими обмежений встановленим нормативом, але не забезпечує врахування кредитного ризику за кожним контрагентом, який є пов'язаною з банком особою. Крім того, Інструкцією затверджений норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (норматив Н7), який враховує кредитні ризики на кожного контрагента, але не виділяє пов'язаних із банком осіб поміж інших контрагентів. Тому вбачається доцільним доповнити розділ I, в якому наведений перелік економічних нормативів, обов'язкових для виконання всіма банками, 16-м абзацом «норматив максимального розміру кредитного ризику на одну пов'язану з банком особу (норматив Н10)». Пропонуємо також доповнити розділ VI Інструкції главою 5 «Норматив максимального розміру кредитного ризику на одну пов'язану з банком особу (норматив Н10)» та викласти її у такій редакції [18]:

«Глава 5. Норматив максимального розміру кредитного ризику на одну пов'язану з банком особу (норматив Н10)

5.1. Норматив максимального розміру кредитного ризику на одну пов'язану з банком особу (далі – норматив Н10) встановлюється для обмеження ризику операцій із пов'язаною з банком особою, зменшення негативного впливу операцій із пов'язаною з банком особою на діяльність банку.

5.2. Норматив Н10 визначається як співвідношення сукупної суми всіх вимог банку до пов'язаної з банком особи та суми всіх фінансових зобов'язань, наданих банком щодо пов'язаної з банком особи, до регулятивного капіталу банку.

5.3. До вимог банку щодо пов'язаної з банком особи включаються вимоги пункту 3 глави 4 розділу VI цієї Інструкції.

5.4. До фінансових зобов'язань, наданих банком щодо пов'язаної з банком особи, включаються вимоги пункту 4 глави 4 розділу VI цієї Інструкції.

5.5. Банк під час розрахунку нормативу Н10 має право зменшувати загальний обсяг кредитного ризику відповідно до пункту 5 глави 4 розділу VI цієї Інструкції.

5.6. У день зменшення загального обсягу кредитного ризику на одну пов'язану з банком особу на суму забезпечення, що відповідає вимогам пункту 5.5 цієї глави, банк зобов'язаний відобразити інформацію у відповідному файлі, який використовується для розрахунку нормативу Н10.

5.7. У разі пролонгації кредитного договору для підтвердження наявності забезпечення, що відповідає вимогам пункту 5.5 цієї глави, за цією кредитною операцією та права банку зменшувати загальний обсяг кредитного ризику на суму такого забезпечення під час розрахунку нормативу Н10 банк зобов'язаний здійснити заходи, визначені пунктом 5.6 цієї глави.

5.8. У разі консорціумного кредитування розрахунок нормативу головного банку консорціуму здійснюється відповідно до пункту 8 глави 4 розділу VI цієї Інструкції».

Також главу 5 розділу VI необхідно доповнити пунктом 5.9, у якому слід закріпити нормативне значення нормативу Н10.

4.3 жовтня 2018 запроваджено коефіцієнт покриття ліквідністю (LCR) за всіма валютами (LCR_{ВВ}) та в іноземній валюті (LCR_{ІВ}) [19].

Варто зауважити, що запорукою надійності зберігання банківських вкладів і гарантій наданих кредиторам, є стабільність діяльності банків та ефективність обраної стратегії управління фінансовими ризиками. Основним показником ефективності діяльності суб'єктів господарювання, зокрема банків, є визначений рівень прибутковості. У зв'язку з цим пропонується внести певні зміни в Інструкцію, зокрема: доповнити розділ I, в якому встановлюється перелік економічних нормативів, обов'язкових для виконання всіма банками, 20-м абзацом «норматив ефективності використання короткострокових активів (норматив Н14)» та 21-м абзацом «норматив ефективності використання загальних активів (норматив Н14-1)»; доповнити розділом VII¹ «Нормативи ефективності використання активів», в якому мають міститися гл. 1 «Норматив ефективності використання короткострокових активів» і гл. 2 «Норматив ефективності використання загальних активів».

Главу 1 розділу VII¹ доцільно викласти в такій редакції:

«Глава 1. Норматив ефективності використання короткострокових активів (норматив Н14)

1.1. Норматив ефективності використання короткострокових активів визначається як співвідношення активів із кінцевим строком погашення до одного року до розміру чистого прибутку на кінець відповідного місяця. Цей норматив установлює мінімально необхідний показник прибутковості короткострокових активів для забезпечення стабільності та надійності функціонування банку. Норматив ефективності використання короткострокових активів розраховується з урахуванням сальдо розміщених і залучених коштів відповідно до пункту 4.1 глави 4 розділу V цієї Інструкції.

1.2. До активів із кінцевим строком погашення до одного року під час розрахунку нормативу ефективності використання короткострокових активів включаються активи, наведені в пункті 4.2 глави 4 розділу V цієї Інструкції».

Також главу 1 розділу VII¹ доцільно доповнити п. 1.3, яким має закріплюватися нормативне значення нормативу Н14.

Вважаємо за доцільне главу 2 розділу VII¹ викласти у такій редакції:

«Глава 2. Норматив ефективності використання загальних активів (норматив Н14-1)

2.1. Норматив ефективності використання загальних активів визначається як співвідношення загальної суми активів до розміру чистого прибутку на кінець відповідного місяця. Цей норматив установлює мінімально необхідний показник прибутковості загальних активів для забезпечення стабільності та надійності функціонування банку. Норматив ефективності використання загальних активів розраховується з урахуванням позабалансових активів банку».

Главу 2 розділу VII¹ доцільно доповнити п. 2.2, яким має закріплюватися нормативне

значення нормативу Н14-1.

Враховуючи запропоновані зміни, необхідно ч. 1 ст. 75 Закону України «Про банки і банківську діяльність», яка встановлює критерії щодо віднесення банків до категорії проблемних, доповнити підпунктом 42, у якому закріпити норму щодо можливого розміру відхилення показників діяльності банку від нормативів Н14, Н14-1 та допустиму кількість таких епізодів протягом року.

Також вбачається доцільним привести методики розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні, яку схвалено постановою Правління НБУ від 02.06.2009 № 315 [20], відповідно до запропонованого переліку економічних нормативів регулювання діяльності банків.

Виключення нормативу максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру, призвело до неможливості оцінки та мінімізації ризиків за кредитними операціями за окремою пов'язаною з банком особою. У зв'язку з цим вбачається доцільним встановити норматив Н10 «Норматив максимального розміру кредитного ризику на одну пов'язану з банком особу». Встановлення нормативів ефективності використання активів (Н14 і Н14-1) забезпечить стабільність і надійність банківської системи та стимулюватиме економічне зростання.

Висновок. Отже, результати, що отримані під час здійснення аналізу змін, які відбувались за останні 15 років у правовому забезпеченні банківського регулювання в системі державного управління банківською діяльністю, вказують на доцільність подальшого вдосконалення законодавства у цій сфері.

Запорукою надійності зберігання банківських вкладів і гарантій наданих кредиторам є стабільність діяльності банків та ефективність обраної стратегії управління фінансовими ризиками. Основним показником ефективності діяльності суб'єктів господарювання, зокрема банків, є визначений рівень прибутковості. У зв'язку з цим запропоновано внести зміни до Інструкції, зокрема, встановити норматив ефективності використання короткострокових активів (норматив Н14) та норматив ефективності використання загальних активів (норматив Н14-1).

Перспективним напрямом досліджень правового забезпечення банківського регулювання залишаються питання ліцензування банківської діяльності, формування та використання резервного фонду, а також резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями тощо.

Література

1. Теремецький В. І. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб як суб'єкт контролю за діяльністю банків в Україні [Текст] / В. І. Теремецький, Р. В. Ігонін, С. В. Прийма, О. Р. Антонова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. — 2018. — № 4 (27). — С. 79—87.
2. Гойхман М. І. Діагностика проблемних ситуацій та державне регулювання функціонування банківського сектору в Україні [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / М. І. Гойхман. — Київ, 2017. — 250 с.
3. Лещенко В. В. Організаційно-правовий механізм державного регулювання системи банківського нагляду в Україні [Текст] : дис. ... канд. наук з держ. управління : 25.00.02 / В. В. Лещенко. — Київ, 2016. — 225 с.
4. Марущак А. В. Правові основи контрольно-наглядових повноважень Національного банку України [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : 12.00.07 / А. В. Марущак. — Одеса, 2015. — 21 с.
5. Міщенко В. Проблеми капіталізації та консолідації банківської системи України [Текст] / В. Міщенко // Вісник Національного банку України. — 2008. — № 10. — С. 2—7.
6. Царікова О. В. Адміністративно-правові засади державного контролю за діяльністю банків в Україні [Текст] : дис. ... канд. юрид. наук : 10.00.07 / О. В. Царікова. — Київ, 2018. — 252 с.
7. Про Національний банк України [Електронний ресурс] : закон України від 07.12.2000 № 2121-III. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
8. Юдіна С. В. Особливості виконання економічних нормативів НБУ комерційними банками [Електронний ресурс] / С. В. Юдіна, С. М. Ганзюк, К. А. Шкарупа // Молодий вчений. — 2017. — № 3 (43). — С. 890—894. — Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/3/203.pdf>.
9. Білокудря Т. С. Дотримання економічних нормативів комерційними банками України [Текст] / Т. С. Білокудря // Управління розвитком. — 2014. — № 4 (167). — С. 38—41.
10. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс] : постанова Правління Національного банку України від 28.02.2001 № 368. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.
11. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України та встановлення лімітів

відкритої валютної позиції банку [Електронний ресурс] : постанова Правління Національного банку України від 28.02.2009 № 107. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0268-09>.

12. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України [Електронний ресурс] : постанова Правління Національного банку України від 28.12.2011 № 479. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0096-12>.

13. Про внесення змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс] : постанова Правління Національного банку України від 25.12.2014 № 862. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0862500-14>.

14. Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс] : постанова Правління Національного банку України від 12.05.2015 № 312. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0312500-15>.

15. Явний Л. Я. Економічні нормативи діяльності банків в системі заходів регулятивного впливу Національного банку України [Електронний ресурс] : дипломна робота за освітньо-кваліфікаційним рівнем «магістр» : 8.03050802 / Л. Я. Явний. — Тернопіль, 2013. — 123 с. — Режим доступу: http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/1863/1/Yavnyy%20L.Y._BSzm-52.pdf.

16. Любунь О. С. Національний банк України: основні функції, грошово-кредитна політика, регулювання банківської діяльності [Текст] : навч. посіб. / О. С. Любунь, Б. П. Адамик, І. В. Іванець. — Київ : Університет економіки і права «Крок», 2005. — 512 с.

17. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності пов'язаних із банком осіб [Електронний ресурс] : закон України від 02.03.2015 № 218-VII. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/218-19>.

18. Царікова О. В. Банківське регулювання в системі державного управління банківською діяльністю [Текст] / О. В. Царікова // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. — 2016. — № 4 (75). — С. 200—208.

19. Про запровадження коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR) [Електронний ресурс] : постанова Правління Національного банку України від 15.02.2018 № 13. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0013500-18#n6>.

20. Про схвалення Методики розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс] : постанова Правління Національного банку України від 02.06.2009 № 315. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0315500-09>.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Перезовова І. В., Боднарчук О. Г.,
Боднарчук О. І., Політова А. С.

References

1. Teremetskiy, V. I., Ihonin, R. V., Prymka, S. V., & Antonova, O. R. (2018). Fond harantuvannia vkladiv fizychnykh osib yak subiekt kontroliu za diialnistiu bankiv v Ukraini [Private Deposit Guarantee Fund as the subject of control over the activities of banks in Ukraine]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky — Financial and credit activity: problems of theory and practice*, 4 (27), 79—87 [in Ukrainian].
2. Hoikhman, M. I. (2017). Diahnostyka problemnykh situatsii ta derzhavne rehulivannia funktsionuvannia bankivskoho sektoru v Ukraini [Diagnostics of problem situations and state regulation of functioning of the banking sector in Ukraine]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].
3. Leshchenko, V. V. (2016). Orhanizatsiino-pravovyi mekhanizm derzhavnoho rehulivannia systemy bankivskoho nahliadu v Ukraini [Organizational and legal mechanism of state regulation of the banking supervision system in Ukraine]. *Candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].
4. Marushchak, A. V. (2015). Pravovi osnovy kontrolno-nahliadovykh povnovazhen Natsionalnoho banku Ukrainy [Legal bases of control and supervisory powers of the National Bank of Ukraine]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Odesa [in Ukrainian].
5. Mishchenko, V. (2008). Problemy kapitalizatsii ta konsolidatsii bankivskoi systemy Ukrainy [Problems of Capitalization and Consolidation of Banking System of Ukraine]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy — Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 10, 2—7 [in Ukrainian].
6. Tsarikova, O. V. (2018). Administratyvno-pravovi zasady derzhavnoho kontroliu za diialnistiu bankiv v Ukraini [Administrative and legal bases of state control over the activity of banks in Ukraine]. *Candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].
7. Zakon Ukrayiny Pro Natsional'nyy bank Ukrayiny vid 07.12.2000 № 2121-III [Law of Ukraine On the National Bank of Ukraine dated December 12, 2000 № 2121-III]. (2000, December, 07). zakon5.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> [in Ukrainian].
8. Yudina, S. V., Hanzhuk, S. M., & Shkarupa, K. A. (2017). Osoblyvosti vykonannia ekonomichnykh normatyviv NBU komertsiiyny bankamy [Features of implementation of economic norms of the NBU commercial banks]. *Molodyi vchenyi — Young scientist*, 3 (43), 890—894. Retrieved from <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/3/203.pdf> [in Ukrainian].
9. Bilokudria, T. S. (2014). Dotrymannia ekonomichnykh normatyviv komertsiiyny bankamy Ukrainy [Compliance with Economical Standards by Commercial Banks of Ukraine. Development Management]. *Upravlinnia rozvytkom — Development management*, 4 (167), 38—41 [in Ukrainian].
10. Natsionalnyi bank Ukrainy. (2001, February 28). *Pro zatverdzhennia Instruksii pro poriadok rehulivannia diialnosti bankiv v Ukraini: Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 28.02.2001 № 368* [On Approval of the Instruction on the Procedure for Regulating the Activities of Banks in Ukraine: Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine dated February 28, 2001 № 368]. Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01> [in Ukrainian].
11. Natsionalnyi bank Ukrainy. (2009, February 28). *Pro vnesennia zmin do deiakyykh normatyvno-pravovykh aktiv Natsionalnoho banku Ukrainy ta vstanovlennia limitiv vidkrytoi valiutnoi pozysii banku: Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 28.02.2009 № 107* [On Amending Certain Legislative Acts of the National Bank of Ukraine and Establishing the Limits of the Bank's Open Currency Position: Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine dated February 28, 2009 № 107]. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0268-09> [in Ukrainian].
12. Natsionalnyi bank Ukrainy. (2011, December 28). *Pro vnesennia zmin do deiakyykh normatyvno-pravovykh aktiv Natsionalnoho banku Ukrainy: Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 28.12.2011 № 479* [On Amending Certain

Legislative Acts of the National Bank of Ukraine: Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine dated 28.12.2011 № 479. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0096-12> [in Ukrainian].

13. Natsionalnyi bank Ukrainy. (2014, December 25). *Pro vnesennia zmin do Instruksii pro poriadok rehuliuвання diialnosti bankiv v Ukraini: Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 25.12.2014 № 862* [On Amendments to the Instruction on the Procedure for Regulating the Activities of Banks in Ukraine: Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine dated December 25, 2014 № 862]. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0862500-14> [in Ukrainian].

14. Natsionalnyi bank Ukrainy. (2015, May 12). *Pro zatverdzhennia Zmin do Instruksii pro poriadok rehuliuвання diialnosti bankiv v Ukraini: Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 12.05.2015 № 312* [On Approval of Amendments to the Instruction on the Procedure for Regulating the Activities of Banks in Ukraine: Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine dated May 12, 2015 № 312]. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0312500-15> [in Ukrainian].

15. Yavnyi, L. Ya. (2013). *Ekonomichni normatyvy diialnosti bankiv v systemi zakhodiv rehuliatyvnoho vplyvu Natsionalnoho banku Ukrainy* [Economic norms of banks activity in the system of regulatory measures of the National Bank of Ukraine]. Ternopil. Retrieved from http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/1863/1/Yavnyu%20L.Y._BSzm-52.pdf [in Ukrainian].

16. Liubun, O. S., Adamyk, B. P., & Ivanets, I. V. (2005). *Natsionalnyi bank Ukrainy: osnovni funktsii, hroshovo-kredytna polityka, rehuliuвання bankivskoi diialnosti* [National Bank of Ukraine: main functions, monetary policy, banking regulation]. Kyiv: Universytet ekonomiky i prava «Krok» [in Ukrainian].

17. Pro vnesennia zmin do deiakyykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo vidpovidalnosti poviazanykh iz bankom osib: Zakon Ukrainy vid 02.03.2015 № 218-VII [On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine as to Responsibilities of the Bank-Related Persons: Law of Ukraine dated March 2, 2015, № 218-VII]. (2015, March 2). zakon2.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/218-19> [in Ukrainian].

18. Tsarikova, O. V. (2016). Bankivske rehuliuвання v systemi derzhavnogo upravlinnia bankivskoiu diialnistiu [Banking regulation in the system of public management of banking activities]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu vnutrishnikh sprav — Bulletin of Kharkiv National University of Internal Affairs*, 4 (75), 200—208 [in Ukrainian].

19. Natsionalnyi bank Ukrainy. (2018, February 15). *Pro zaprovadzhennia koefitsiyenta pokryttya likvidnistyu (LCR): Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 15.02.2018 № 13* [On the introduction of the liquidity coverage ratio (LCR): Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine dated February 15, 2018, № 13]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0013500-18#n6> [in Ukrainian].

20. Natsionalnyi bank Ukrainy. (2009, June 02). *Pro skhvalennia Metodyky rozrakhunku ekonomichnykh normatyviv rehuliuвання diialnosti bankiv v Ukraini: Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 02.06.2009 № 315* [On Approval of the Methodology for Calculating Economic Regulatory Standards for the Activity of Banks in Ukraine: Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine dated 02.06.2009 № 315]. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0315500-09> [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Perevozova I. V., Bodnarchuk O. H.,
Bodnarchuk O. I., Politova A. S.

Pohoretskyi Mykola

*Doctor of Law, Professor, Head of Justice Chair, Faculty of Law,
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine;
e-mail: npogoretsky@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-0936-0929*

Serhieieva Diana

*Doctor of Law, Senior Researcher, Assistant Professor of Justice Chair, Faculty of Law,
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine;
e-mail: diana0443@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-1005-7046*

Toporetska Zoriana

*Ph. D. in Law, Assistant of Justice Chair, Faculty of Law,
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine;
e-mail: zoriana_t@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-2441-4852*

THE PROOF OF THE EVENT OF A FINANCIAL RESOURCES FRAUD IN THE BANKING SECTOR: PROBLEMATIC ISSUES

Abstract. Financial resources fraud in the banking sector is a rather socially dangerous crime, as it causes significant damage to a single bank, the entire banking system of the state, and, in general, affects the stability of the state economy. Ukraine's statistical data indicate a low effectiveness of the prosecution of such crimes. Conducted by the authors interviewing and questionnaires of bank employees, borrowers and investigators shows a high latency of these crimes, because in many cases they are committed by organized criminal groups, which often include public individuals of financial institutions, and in some cases also employees of law enforcement and other supervisory bodies. Due to the social danger and prevalence of this crime, its timely detection, investigation and disclosure is one of the priority areas for investigators. The purpose of this article is to identify the problematic issues of proof of the event of a financial resources fraud in the banking sector and to suggest ways to resolve them, which is based on the results of the analysis of the current legislation, materials of practice and scientific sources on the topic of the study. In scientific research were applied general scientific and special methods of researching (system-structural, formal-logical (dogmatic), comparative, sociological, statistical). The criminal offense is a central element of the subject of evidence. In the proof of the events of financial resources fraud, the object and subject of a criminal offense, the method of committing a crime and the circumstances of its commission are important elements, which the authors analyze in the article. As a result of the research, the authors propose a list of twenty circumstances (questions) that should be established during the investigation to prove this crime.

Keywords: seconomic criminality in Ukraine, criminality in the banking sector, financial resources fraud, criminal investigation, proof.

JEL Classification K42

Formulas: 0; fig.: 3; tabl.: 0; bibl.: 17.

Погорецький М. А.

*доктор юридичних наук, професор, завідувач кафедри правосуддя,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна;
e-mail: npogoretsky@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-0936-0929*

Сергеева Д. Б.

*доктор юридичних наук, старший науковий співробітник,
доцент кафедри правосуддя,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна;
e-mail: diana0443@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-1005-7046*

Топорецька З. М.

*кандидат юридичних наук, асистент кафедри правосуддя,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна;
e-mail: zoriana_t@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-2441-4852*

ДОКАЗУВАННЯ ПОДІЇ ШАХРАЙСТВА З ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ: ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ

Анотація. Шахрайство з фінансовими ресурсами у банківському секторі є досить суспільно небезпечним злочином, оскільки завдає значної шкоди окремому банку, всій банківській системі держави, та, в цілому, впливає на стабільність державної економіки. Статистичні дані України свідчать про невисоку ефективність розкриття таких злочинів. Проведене авторами опитування працівників банків, позичальників та слідчих свідчить про високу латентність цих злочинів, оскільки в багатьох випадках вони вчиняються організованими злочинними угрупованнями, до складу яких нерідко входять службові особи фінансових установ, а в окремих випадках й працівники правоохоронних та інших контролюючих органів. Зважаючи на суспільну небезпечність та поширеність цього злочину, його своєчасне виявлення, розслідування та розкриття є одним із пріоритетних напрямів діяльності слідчих. Метою цієї статті є на підставі результатів аналізу чинного законодавства, матеріалів практики та наукових джерел за темою дослідження виявити проблемні питання доказування події шахрайства з фінансовими ресурсами у банківському секторі та запропонувати шляхи їх вирішення. У науковому дослідженні застосовувалися загальнонаукові і спеціальні методи дослідження (системно-структурний, формально-логічний (догматичний), компаративістський, соціологічний, статистичний). Подія кримінального правопорушення є центральним елементом предмету доказування. У доказуванні події шахрайства з фінансовими ресурсами важливими елементами є об'єкт та предмет злочинного посягання, спосіб вчинення злочину та обстановка його вчинення, у статті автори аналізують кожен з цих елементів. В результаті проведеного дослідження автори пропонують перелік з двадцяти обставин (питань), які підлягають встановленню під час розслідування за для доказування цього злочину.

Ключові слова: економічна злочинність в Україні, злочинність у банківському секторі, шахрайство з фінансовими ресурсами, кримінальне розслідування, доказування.

Формул: 0; рис.: 3; табл.: 0; бібл.: 17.

Погорецький Н. А.

*доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедры правосудия,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Украина;
e-mail: npogoretsky@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-0936-0929*

Сергеева Д. Б.

*доктор юридических наук, старший научный сотрудник,
доцент кафедры правосудия,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Украина;
e-mail: diana0443@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-1005-7046*

Топорецкая З. Н.

*кандидат юридических наук, ассистент кафедры правосудия,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Украина;
e-mail: zoriana_t@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-2441-4852*

ДОКАЗЫВАНИЕ СОБЫТИЯ МОШЕННИЧЕСТВА С ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ: ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ

Аннотация. Мошенничество с финансовыми ресурсами в банковском секторе является общественно опасным преступлением, поскольку наносит существенный ущерб не только отдельному банку, а всей банковской системе и в целом влияет на стабильность государственной экономики. Учитывая это, своевременное выявление, расследование и раскрытие этого преступления является одной из приоритетных задач деятельности следователей. Целью этой статьи является на основании анализа действующего законодательства, материалов практики, научных источников по теме исследования

выявление проблемных вопросов доказывания события мошенничества с финансовыми ресурсами в банковском секторе и поиск способов их разрешения.

Событие уголовного преступления является центральным элементом предмета доказывания. В результате проведенного исследования авторы предлагают перечень из двадцати обстоятельств (вопросов), подлежащих установлению при расследовании для доказывания события этого преступления.

Ключевые слова: экономическая преступность в Украине, преступность в банковском секторе, мошенничество с финансовыми ресурсами, уголовное расследование, доказывание.

Формул: 0; рис.: 3; табл.: 0; библи.: 17.

Introduction. Developed and stable credit and banking system is a pledge and one of the main conditions for the sustainable development of the economy of any state and the growth of the welfare of its people. At the same time, the credit and banking system is also the object of criminal offenses committed by persons who seek easy and quick gain, including through financial resources fraud (Article 222 of the Criminal Code of Ukraine - further the CC of Ukraine)[1].

The statistics of the General Prosecutor's Office of Ukraine for the period 2015-2018 indicate a tendency towards a decrease in the total number of financial resources frauds provided under Art. 222 of the CC of Ukraine (see Figure 1), however, the level of successful investigation is rather low, as only half of the cases under investigation are reported to the court (see Figure 2).

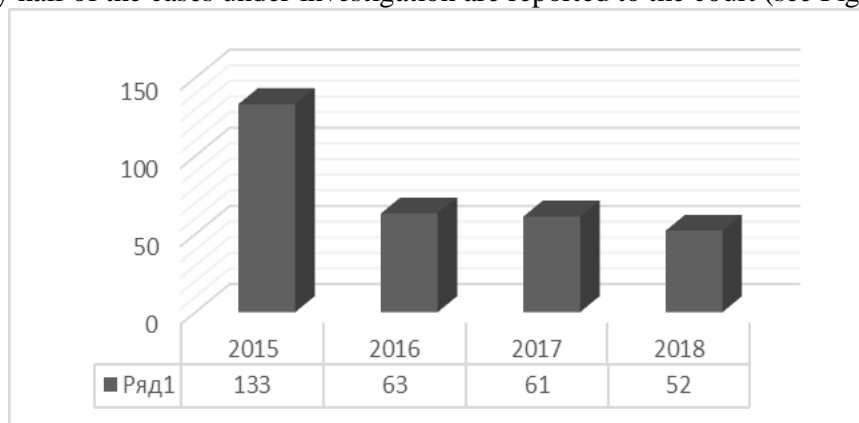


Fig.1. Number of registered criminal offenses under Art. 222 of the CC of Ukraine
Source: Uniform Reports of the General Prosecutor's Office of Ukraine on criminal offenses in the state.

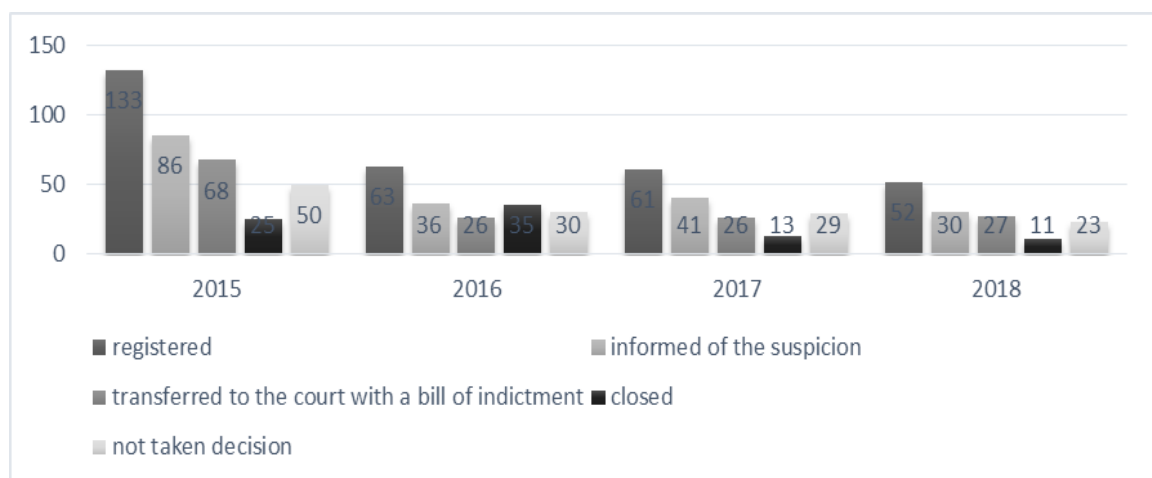


Fig. 2. Results of investigation of financial resources fraud
Source: Uniform Reports of the General Prosecutor's Office of Ukraine on criminal offenses in the state.

Thus, in 2018 there were 52 crimes under Art. 222 of the CC of Ukraine, 30 individuals were informed of the suspicion, 27 cases were transferred to the court with a bill of indictment, 11 cases were closed, 23 decisions were not taken. For 2017, 61 cases were registered, in 41 cases the person was informed about suspicion, 26 cases were filed with the court with a bill of indictment, 29 cases at the end of the year decisions were not taken, 13 proceedings closed. For 2016, 63 crimes were registered, 36 cases were reported on suspicion, 26 were transferred to a court with a bill of indictment, 35 cases were closed, 30 decisions were not taken. For 2015, 133 cases were registered, 86 cases were reported to individuals, 68 cases were transferred to the court with a bill of indictment, 25 cases were closed, 50 decisions were not taken [2].

A representative example of the disclosure of crimes in the banking sector is the information of the Deposit Guarantee Fund. Thus, according to the results of the work in 2016, the Fund announced that it sent 1113 appeals to the law enforcement agencies for committing criminal offenses, according to the results of consideration of which 492 criminal proceedings were initiated, of which 9 were directed to the indictment in court. Thus, less than 1% of all applications submitted by the Fund have been brought to court. At the same time, the total amount of damages, estimated by the Fund, at the beginning of 2016 amounted to 115 billion UAH [3]. Unfortunately, such indicators testify to the ineffectiveness of cooperation between banks and law enforcement agencies.

Taking into account the social danger and prevalence of this crime, its timely detection, investigation and disclosure is one of the priority areas for the activities of police investigations and investigative bodies exercising control over the compliance with tax legislation to which this crime is prosecuted in accordance with Part 1 and 3 items 216 of the Criminal Procedural Code of Ukraine (hereinafter referred to as the CPC of Ukraine) [4].

Research analysis. Considering the social danger of financial resources fraud for the Ukrainian economy and its credit and banking system, in particular, as well as the prevalence of this crime, various aspects of counteraction to it were the subject of research of domestic experts. In particular, S. S. Chernyavsky (2001) [5] investigated methods for investigating crimes in the field of bank loans, O. Kurman (2002) [6], the method of investigating financial resources fraud, V. R. Moysik (2002) [7], the problem of criminal liability for financial resources fraud, D. S. Palamar (2010) [8] subject of evidence in criminal cases of financial resources fraud, O.O. Sukhachov and O.O. Suharaada (2012) [9], respectively, the problem of documenting crimes in the area of bank loans by operational units and counteracting crimes in the field of bank loans by operational units, and within these studies are separate issues of methods for committing crimes in the field of bank loans as one of the elements of their events, A.M. Baboshin (2015) [10] prosecutorial supervision of documenting offenses in the field of bank loans by operational units and others. At the same time, the event of financial resources fraud as an element of the subject of proof (paragraph 1 of Article 91 of the CPC of Ukraine) after the introduction of amendments and additions to Art. 222 of the CC of Ukraine in 2011 and after the adoption of the CPC of Ukraine in 2012 was not properly investigated.

The purpose of the article is, based on the results of the analysis of the current legislation, practices and scientific sources on the topic of the study, to reveal the problematic issues of proof of events of financial resources fraud in the banking sector and to suggest ways to resolve them.

In scientific research are applied general scientific and special methods of research (system-structural, formal-logical (dogmatic), comparative, sociological, statistical). The use of the statistical method allowed the authors to analyze the statistics of the General Prosecutor's Office of Ukraine and to show the lack of efficiency in the disclosure and investigation of financial resources fraud. Using the sociological method of investigation, the authors conducted interviewing and questionnaires of practical workers, the results of which showed that the official statistics do not reflect the real picture of crime in the banking sector. Using the comparative method, the authors identified and resolved the problem of distinguishing financial resources fraud from property crimes.

Research results. The value of the financial system for the life of any state is fairly compared with the value of the blood circulatory system for a living organism. Therefore, any state, including Ukraine, creates a system of mechanisms for protecting its financial system from criminal invasion. One of the important elements of such system is the establishment of a criminal liability for financial resources fraud (Article 222 of the CC of Ukraine), which is one of the most common crimes in Ukraine in the field of bank loans. Thus, according to the Chairman of the Council of the Independent Association of Ukrainian Banks Roman Shpek, the most common types of crimes in the credit process are fraud (Article 190 of the CC of Ukraine), financial resources fraud (Article 222 of the CC of Ukraine), falsification of related documents with these types of fraud (Article 358 of the CC of Ukraine), illegal actions with mortgaged property (Article 388 of the CC of Ukraine) and intentional non-enforcement or obstruction of execution of court decisions (Article 382 of the CC of Ukraine) [3].

S. S. Cherniavsky (2001) [5] suggests to divide crimes in the field of bank loans into certain four groups depending on the object and subject of a criminal offense: "Basic" crimes; crimes of economic direction, which imply responsibility for causing indirect damage to creditors or act as means of preparation, execution or concealment of the first; other crimes that contribute to the achievement of the main criminal result; Offenses related to illegal activities of officials. Financial resources fraud is basic crime.

The objects of criminal activity in financial resources fraud are usually banking institutions, local authorities, credit unions, insurance companies, financial companies, pawnshops, other financial institutions. The subject of a criminal offense is a banking loan - 88.2%; granting, subsidy or awards - 8.1%; tax exemptions - 3.6% (Cherniavsky S. S., Bondar S.V. (2012)) [11]. It should be noted that during the last decade, the dynamics of financial resources fraud is changing. This is also due to the decrease in the number of banks in Ukraine and the change in the country's credit and financial policy, since fraud as a means of obtaining illegal loans amounts to more than 80% of the total number of crimes committed in the banking sector (S.S. Chernyavsky (2010)) [12] The fraudulent receipts and non-repayment of loans involve the largest loss of domestic banks and a decrease in the number of banks in Ukraine (see Figure 3).

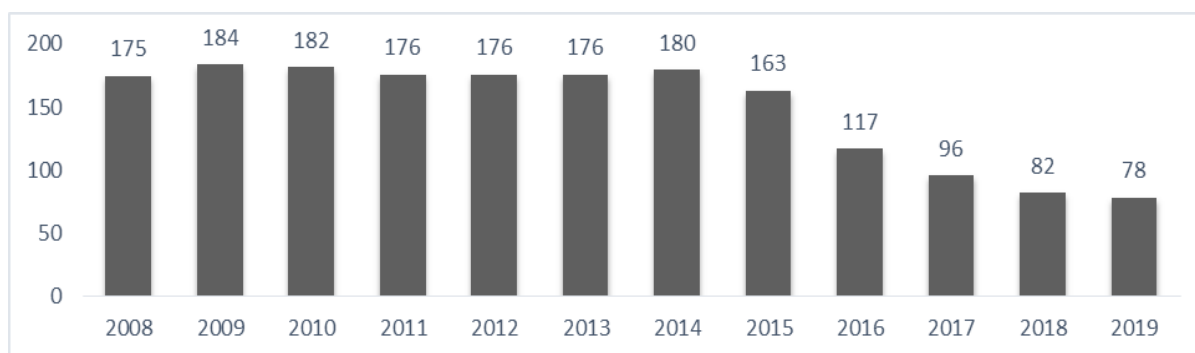


Fig. 3. The number of banks in Ukraine as of January 1 of each year

Source: National Bank of Ukraine

The analysis of the survey of bank employees, business entities and operational staff of law enforcement agencies and investigators¹ shows that the official statistics of the Ministry of Internal Affairs of Ukraine and the General Prosecutor's Office do not reflect the totally real number of crimes committed in this category. One of the reasons for this is that, according to the 68% of investigators, 62% of bank employees and 57% of business entities – borrowers, who were interviewed, this category of crimes is characterized by a high level of latency. Such crimes, as evidenced by the results of the analysis of the materials of practice, in many cases are taught by organized criminal groups, which often include officials of financial institutions, and in some cases

¹During the research 295 respondents (80 employees of banks involved in the issuance of loans, 95 borrowers of business entities and 120 investigators who were investigating criminal proceedings under Article 222 of the Criminal Code of Ukraine) by a specially designed questionnaire) were interviewed.

also employees of law enforcement and other controlling bodies, in connection with which significant the number of crimes in this category remains unidentified, and in those crimes that are being used, modern methods of counteracting professional organized criminal gangs with their disclosure and investigation, which causes considerable losses to the financial system of the state. A striking example of this is that none of the fraudulent financial resources involved in the Unified Criminal Investigation Registry, made by the National Bank of Ukraine of domestic banks of the domestic banks, is not disclosed, investigated, and not directed to the court.

The banking system monitors certain inactivity of law enforcement agencies. According to Chairman of the Council of the Independent Association of Ukrainian Banks Roman Shpek (2018): We have fraud, forgery of documents, illegal alienation of mortgage items, but not all of these cases are investigated properly throughout typical problems that banks encounter when cooperating with law enforcement [3].

Therefore, for the well-timed detection of such crimes, the comprehensive and complete disclosure and investigation of such crimes, as well as establishing the circumstances of the subject of their proving and, first of all, the events of financial resources fraud, there is a need for the study of the above-described problem issues.

Considerable attention is paid to fraudsters in the financial sector in the countries that are also foreign countries. Thus, the Criminal Code of the Federal Republic of Germany (hereinafter referred to as the Criminal Code of FRG), in addition to the general definition of fraud (§ 263), specifies, in particular, the receipt of a sub-seat by fraud (§ 264), investment fraud (§ 264a), insurance abuse (§ 265), receiving services by fraud (§ 265a), credit fraud (§ 265b), fraud with checks and credit cards (§ 266b). Also, the division into separate articles as in the Criminal Code of the FRG, fraud in the field of subsidies, loans, insurance makes it possible to determine different types of punishment for each of the crimes. The Criminal Code of Italy, among other things, provides for the punishment of computer fraud, insurance fraud and fraud in the emigration sphere (respectively, Articles 640, 642, 645). In the Penal Code of Estonia, alongside with usual fraud, there is fraud in the obtaining of privileges (Article 210), investment fraud (Article 211 of the Criminal Code), insurance fraud (Article 212 of the Criminal Code) and computer fraud (Article 213). Isolates the rule on insurance fraud and the Criminal Code of Latvia (Article 178 of the Criminal Code) [13].

As for Ukraine, the criminal offense is a central element of the subject of evidence, as defined in paragraph 1 part 1. of Art. 91 CPC of Ukraine. Simultaneously, pre-trial investigation bodies often have problems determining the range of issues involved in proving a criminal offense, taking into account the norms of the CC of Ukraine and the CPC of Ukraine, as well as the circumstances of a particular criminal offense.

According to Art. 222 of the CC of Ukraine financial resources fraud is the provision of designedly inveracious information to public authorities, authorities of the Autonomous Republic of Crimea or local self-government bodies, banks or other creditors for the purpose of obtaining subsidies, subsidies, subsidies, credits or tax benefits in the absence of signs crime against property [1]. Accordingly, the problematic issues of evidence of financial resources fraud themselves are, first of all, its separation from property crimes (Articles 185, 186, 190, 192 of the CC of Ukraine), as well as outline the range of issues to be addressed by the investigation. to establish a fraudulent event with financial resources.

One of the key elements that allows you to distinguish financial resources fraud is the subject of a criminal offense. For crimes against property, this is any property. The criminal activity in the case of financial resources fraud is aimed at the illegal obtaining of the following credit and financial resources: grants, subsidies, awards, loans or privileges in respect of filings.

The grants is a monetary or in-kind assistance provided by the state to local authorities, natural persons or legal entities, including state entities, and is aimed at financing specific activities, directions of economic and social activities.

The subsidies is a kind of cash aid, which is aimed at financing a particular event, project, program and is subject to return in case of misuse of funds. Usually these funds are allocated from the central budget to lower-level budgets for specific target budget programs.

An awards should be understood as a type of cash aid provided, as a rule, to loss-making enterprises on the part of the state to cover costs not covered by the proceeds from the sale of manufactured products, entrepreneurship, scheduled costs for production of products or provision of services which exceeds revenue from the sale of manufactured products and services rendered. A grant may also be provided by the central budget to lower-level budgets for running costs under irrevocability and gratuitous terms. Such funds, in contrast to subventions, do not have a specific purpose.

A loan is the provision by a single entity (creditor) of a loan in cash or in kind to another entity (the borrower) on the terms of its return in due time and, in general, combined with payment of interest. Given the provisions of the current legislation, it is necessary to distinguish between the following forms of credit: financial, including banking, interbank, commercial (commodity), state, consumer, leasing, mortgage, blank, consortium, credit for securities.

The subject of a criminal offense under Art. 222 of the CC of Ukraine is also a tax privilege. Tax privileges are the total or partial exemption from tax on the basis of the characteristics of the taxpayer or the nature of its activities. Tax privileges are an alternative to grants, subsidies, other options for budget financing and preferential credit. Tax benefits cannot be changed or established by other laws of Ukraine, except for tax laws.

The method of committing a crime is the main thing in proving a criminal offense. It should be noted that in any case, the methods of committing financial resources fraud are related to the provision of designedly inveracious information. According to Art. 222 of the CC of Ukraine, the method of committing financial resources fraud is expressed in actions consisting in providing designedly inveracious information to state bodies, banks or other creditors. The uncertainty of such information lies in the fact that on its basis the creditor makes incorrect conclusions about the true financial or economic condition of the potential borrower. If the creditor had truthful information, he would not provide the loan at all or substantially adjust the terms of its provision. Such unwelcome information should be contained in certain documents that are provided for obtaining a loan or tax exemption.

Preparing for committing this crime is usually reduced to falsifying documents submitted to a financial institution. In particular, falsified customer's personal data, foundation and registration documents, accounting reports (annual, quarterly and monthly), a plan for forecasting the receipt of funds into the borrower's accounts, a feasibility study on the use of credit (subsidies, subventions, grants), bribing bank employees or representatives of other creditors, etc.

At the stage of preparation for the commission of this crime, the study of financial institutions that provide certain services on the market that are of interest to criminals is conducted in order to identify the conditions favorable to the crime - "weaknesses" in the work of a financial institution that can be used to commit financial resources fraud.

The results of the analysis of criminal proceedings of this category, which are considered by the courts of Ukraine, show that financially favorable conditions for crimes were often created by the officials of banks themselves (creditors). This is evidenced by the results of generalizations of materials of criminal proceedings, in which the following factors that commit financial resources fraud: - violation of the established procedure for the conclusion of credit agreements; - lack of awareness of bank employees in the legal regulation of loan guarantees (bail, guarantees, pledges, insurance); - not conducting by banks audits of documents submitted by the entity about its financial status and solvency; - the loan which is provided without a conditionality; - insufficient control over the targeted use of funds provided by credit and others (M.A. Pogoretsky, O. O. Vakulyk, D. B. Sergeyeva (2015)) [14, p. 37].

The direct commission of a crime is carried out by providing inaccurate information to the authorities or institutions specified in Art. 222 of the CC of Ukraine. Providing information is the sending or other transmission (delivery) of the documentation to the relevant unit of the bank or its authorized officer, the state body in any way: by mail, telegraph, authorized, etc., and the fixation of the fax of legal receipt of such documents (V.Yu. Shepitko, V.O. Konovalova, V.A. Zhuravel (2006)) [15, p. 286]. Providing such information in most cases is accompanied by tampering of documents (material or intellectual), in connection with which there is a need for additional qualification under Art. 358 or 366 of the CC of Ukraine. For example, in the case №753/18479/16-к, proceedings №51-520кМ18, the guilty made a fake official document - a certificate of income on behalf of the company, although the company

officially did not work: at home made a reference, self-fake signature the director and got access to the seal of the company. Subsequently, the fake certificate was transferred to two banks in order to obtain a loan, but in one of the banks fake workers. The actions of the person were additionally qualified in parts 1 and 4. 358 of the CC of Ukraine (Resolution of the Supreme Court dated May 22, 2018 in case №753/18479/16-к) [16].

In the mechanism of financial resources fraud, the use of a loan is not important for its purpose. First of all, it is necessary to establish conditions for the provision of funds (loans), focusing on their target value. After that, it is necessary to trace the movement of funds and find out what they used to be. The "Witness" of such information, first of all, is the documentation, the study of which specialists will solve the questions. If the loan is secured by collateral, it is necessary to establish all possible information on the subject of the pledge: who owns, is not in a pledge in another credit institution, is not an integral part of the object and its self-functioning is not possible, real market cost.

For example, in the case № 740/2745/13-к, proceedings №51-920кМ18 convicted, working as director of the company, provided the bank with a loan to purchase a fictitious purchase agreement for agricultural machinery without the intention of acquiring it, and with the aim of to further receive from the state budget a partial compensation of interest rates on borrowed from the bank by a short-term loan for the purchase of new agricultural machinery. On the basis of the submitted documents, the offender received funds from the company in the total amount of 24 854 678.19 UAH. Subsequently, these funds were transferred to the accounts of other companies, and then to the card accounts of individuals as financial assistance by fake amounts. According to the same document, the defendant received additional funds from the state budget in the amount of UAH 993 534.68. (Resolution of the Supreme Court dated April 19, 2018 in the case № 740/2745/13-к) [17].

Of great importance in proving the event of financial resources fraud themselves is the establishment of time and place and other circumstances of the commission of this crime, in other words – his situation.

The circumstances that need to be established in proving a criminal offense in case of detecting signs of financial rescues fraud are: 1) a description of the subject of economic activity (name, location, type of activity, structure); 2) the grounds and observance of the established procedure of state registration of a citizen-entrepreneur or other economic entity; 3) compliance with the charter of the activity being carried out; 4) information about the property of the subject of economic activity, the availability of settlement accounts in institutions of banks and circulation of funds; 5) the nature and content of financial and business operations; validity of financial and economic documents; 6) the tax payer is the subject of entrepreneurship; does the taxpayer have a tax-deductible tax exemption and what regulatory acts they are providing? 7) which documents were submitted to the credit institution, state bodies or other creditors for the purpose of obtaining loans, grants, subsidies, awards, tax breaks; 8) the compliance of the indicators of the balance sheets of the borrower and other documents that were provided to the creditor in that of the territorial body of the State Fiscal Service of Ukraine (SFS); 9) the authenticity of the warranty documents provided; 10) the justification of the credit project (feasibility studies for obtaining grants, institution, awards); 11) compliance with the purpose of the loan, subsidy, grants and awards of the borrower's account profile; 12) absence or availability of privileges from the borrower; 13) which accounts of the borrower and to which banking institutions were transferred from the creditor funds; 14) the purpose of the costs of the received funds, the circumstances of their return to cash and factual expenses, the share of loans acquired on credit funds; 15) the method of illegally obtaining a loan, subsidy, grants and awards or tax exemption; 16) the existence of a causal connection between the actions of the perpetrators and the consequences; 17) determination of the nature and amount of losses incurred by the creditor; 18) the amount of hidden profits (income) and unpaid taxes, other payments for individual reporting periods, the total amount of material damage caused to the state; 19) the nature and content of normative acts, provisions of which were violated in the commission of a crime; 20) whether there are signs of other acts in the actions of the persons (service negligence, official forgery, tax evasion, etc.).

Regarding the problematic issues of distinguishing financial resources fraud from property crimes, one should pay attention to the following main differences: 1) the object of the offense: in the commission of an offense against property, an offense is committed on the property of any person, whereas in the case

of financial resources fraud, an attack is committed on the state authorities, local self-government bodies, banks or other lenders (pawnbrokers, credit unions); 2) the subject of a criminal offense against property is a specifically specified property owned by the owner, and which is illegally seized in him and turns in favor of the offender. The subject of a fraudulent attack on a fraudster with financial resources is the financial resources identified in the disposition of the article: subsidies, grants and awards, loans or tax incentives. 3) financial resources fraud often has the character of criminal technologies — systematic prolonged criminal activity, and preparation for its commission is usually accompanied by committing other crimes of an economic nature, while crimes against property of this nature do not have. 4) property offenses are deemed to have been terminated since the victim's property has been acquired, and financial resources fraud is an end to the crime since the submission of false information, regardless of whether the financial resource was received. In case if the results of committing financial resources fraud resulted in the seizure of financial resources to a certain extent, additional qualifications required under certain provisions of the CC of Ukraine, which stipulate liability for committing a crime against property, are required. 5) financial resources fraud in the majority is studied by economic entities (although after the changes in the CC of Ukraine in 2011, the crime cannot be excluded by the general subject), since it is attributed to offenders in the sphere of economic activity, crimes against property are committed by the general subject.

Conclusions. Applying the system-structural method, the authors identified four groups of crimes that are most often committed in the banking sector and the place of financial resources fraud in this system. The use of the statistical method enabled the authors to analyze the statistics of the General Prosecutor's Office of Ukraine and to show the lack of efficiency in the disclosure and investigation of financial resources fraud. Using the sociological method of research, the authors conducted a survey of practitioners, whose results showed that the official statistics do not reflect the real picture of crime in the banking sector.

Problems in proving the occurrence of financial resources fraud consist first of all of its separation from property crimes (Articles 185, 186, 190, 192 of the CC of Ukraine), as well as the outline of the issues to be answered by the investigator to establish the event of this crime. Using the comparative method, the authors discovered and solved the problems of separating the event of financial resources fraud from property crimes: various objects of the crime, the object and subject of a criminal encroachment, the features of the mechanism of the financial resources fraud in the banking sector, different moment of the termination of criminal activity, various actors of commission. The proposed criteria for differentiation are the basic (grounds) features that can be used as a basis and detailed in subsequent scientific research of these problems.

According to the results of the research, the authors identified and proposed a list of twenty circumstances that are to be established in the course of proof the event financial resources fraud in the banking sector. The proposed list of issues will facilitate the work of practical workers, since it will allow planning an investigation based on deployed issues, which generally allow to establish the crime, in fact, substantively fill in paragraph 1 part 1 of Art. 91 CPC of Ukraine for financial resources fraud.

Література

1. Кримінальний кодекс України [Електронний ресурс] // Законодавство України. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>.
2. Єдині звіти про кримінальні правопорушення у державі [Електронний ресурс] // Генеральна прокуратура України. — Режим доступу: https://www.gp.gov.ua/ua/stst2011.html?dir_id=113281&libid=100820&c=edit&c=fo.
3. Проблеми розкриття злочинів у банківській сфері [Електронний ресурс] // FinPost. — 2017. — 19.10. — Режим доступу: <https://finpost.com.ua/news/5429>.
4. Кримінальний процесуальний кодекс України [Електронний ресурс] // Законодавство України. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4651-17>.
5. Чернявський С. С. Методика розслідування злочинів у сфері банківського кредитування [Текст] : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.09 / С. С. Чернявський. — Київ, 2001.
6. Курман О. В. Методика розслідування шахрайства з фінансовими ресурсами [Текст] : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.09 / О. В. Курман. — Харків, 2002. — 227 с.
7. Мойсик В. Р. Проблеми кримінальної відповідальності за шахрайство з фінансовими ресурсами [Текст] : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.08 / В. Р. Мойсик. — Київ, 2002. — 222 с.
8. Паламар Д. С. Предмет доказування у кримінальних справах про шахрайство з фінансовими ресурсами [Текст] : дис. ... канд. юрид. наук / Д. С. Паламар. — Київ, 2010.

9. Сухачов О. О. Способи вчинення злочинів у сфері банківського кредитування [Текст] / О. О. Сухачов, І. О. Сухорада // *Право і суспільство*. — 2012. — № 6. — С. 201—205.

10. Бабошин А. М. Прокурорський нагляд за документуванням злочинів у сфері банківського кредитування оперативними підрозділами [Текст] : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.09 / А. М. Бабошин. — Київ, 2015. — 215 с.

11. Чернявський С. С. Розв'язання проблеми протидії шахрайству з фінансовими ресурсами в банківській сфері [Текст] / С. С. Чернявський, С. В. Бондар // *Юридичний часопис Національної академії внутрішніх справ*. — 2012. — № 1 (3). — С. 84—93.

12. Чернявський С. С. Фінансове шахрайство: методологічні засади розслідування [Текст] : монографія / С. С. Чернявський. — Київ, 2010. — 623 с.

13. Дудоров О. О. Проблеми кваліфікації шахрайства [Електронний ресурс] / О. О. Дудоров. — Режим доступу: <http://law-dep.pu.if.ua/conference2014/articles/dudorov.pdf>.

14. Погорецький М. А. Розслідування економічних злочинів [Текст] : навч. посіб. / М. А. Погорецький, О. О. Вакулик, Д. Б. Сергєєва. — Київ : ВД «Дакор», 2015. — 184 с.

15. Шепітько В. Ю. Розслідування злочинів у сфері господарської діяльності: окремі криміналістичні методики [Текст] : монографія / В. Ю. Шепітько, В. О. Коновалова, В. А. Журавель та ін. — Харків : Право, 2006. — 624 с.

16. Постанова від 22.05.2018 № 753/18479/16-к [Електронний ресурс] / Верховний Суд України // Єдиний державний реєстр судових рішень. — 2018. — Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/74309856>.

17. Постанова від 19.04.2018 № 740/2745/13-к [Електронний ресурс] / Верховний Суд України // Єдиний державний реєстр судових рішень. — 2018. — Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/73627838>.

Стаття рекомендована до друку 22.02.2019

© *Погорецький М. А., Сергєєва Д. Б.,*

Топорецька З. М.

References

1. Zakonodavstvo Ukrainy. (n. d.). *Kryminalnyi kodeks Ukrainy [Criminal Code of Ukraine]*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14> [in Ukrainian].

2. Heneralna prokuratura Ukrainy. (n. d.). *Yedyni zvity pro kryminalni pravoporushennia u derzhavi [The only reports on criminal offenses in state]*. Retrieved from https://www.gp.gov.ua/ua/stst2011.html?dir_id=113281&libid=100820&c=edit&_c=fo [in Ukrainian].

3. Problemy rozkryttia zlochyniv u bankivskii sferi [Problems of disclosure of crimes in the banking sector]. *finpost.com.ua*. Retrieved from <https://finpost.com.ua/news/5429> [in Ukrainian].

4. Zakonodavstvo Ukrainy. (n. d.). *Kryminalnyi protsesualnyi kodeks Ukrainy [Criminal Procedural Code of Ukraine]*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4651-17> [in Ukrainian].

5. Cherniavskii, S. S. (2001). *Metodyka rozsliduvannja zlochyniv u sferi bankivskogho kredyuvannja [The method of investigation of crimes in the field of bank lending]*. *Candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].

6. Kurman, O. V. (2002). *Metodyka rozsliduvannja shakhraystva z finansovymy resursamy [Methods of investigation of fraud with financial resources]*. *Candidate's thesis*. Kharkiv [in Ukrainian].

7. Moisyk, V. R. (2002). *Problemy kryminalnoi vidpovidalnosti za shakhraystvo z finansovymy resursamy [Problems of criminal liability for fraud with financial resources]*. *Candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].

8. Palamar, D. S. *Predmet dokazuvannja u kryminalnykh spravakh pro shakhraystvo z finansovymy resursamy [The subject of proof in criminal cases of fraud with financial resources]*. *Candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].

9. Sukhachov, O. O., & Sukhorada, I. O. (2012). *Sposoby vchynennia zlochyniv u sferi bankivskogho kredyuvannia [Methods of committing crimes in the field of bank lending]*. *Pravo i suspilstvo — Law and Society*, 6, 201—205 [in Ukrainian].

10. Baboshyn, A. M. (2015). *Prokurorskyi naghliad za dokumentuvanniam zlochyniv u sferi bankivskoho kredyuvannia operatyvnymy pidrozdilamy [Prosecutorial supervision of documenting crimes in the area of bank lending by operational units]*. *Candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].

11. Cherniavskiy, S. S., & Bondar, S. V. (2012). *Rozviazannia problemy protydii shakhraystvu z finansovymy resursamy v bankivskii sferi [Solving the problems of counteracting fraud with financial resources in the banking sector]*. *Yurydychnyi chasopys Natsionalnoi akademii vnutrishnikh sprav — Legal journal of the National Academy of Internal Affairs*, 1 (3), 84—93. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/aymvs_2012_1%283%29_12 [in Ukrainian].

12. Cherniavskiy, S. S. (2010). *Finansove shakhraystvo: metodolohichni zasady rozsliduvannia [Financial fraud: the methodological basis of the investigation]*. Kyiv [in Ukrainian].

13. Dudorov, O. O. (2014). *Problemy kvalifikatsii shakhraystva*. Retrieved from <http://law-dep.pu.if.ua/conference2014/articles/dudorov.pdf>. [in Ukrainian].

14. Pohoretskyi, M. A., Vakulyk, O. O., & Serhieieva, D. B. (2015). *Rozsliduvannia ekonomichnykh zlochyniv [Investigation of economic crimes]*. Kyiv: VD «Dakor» [in Ukrainian].

15. Shepitko, V. Yu., Konovalova, V. O., & Zhuravel, V. A. (et al.). (2006). *Rozsliduvannia zlochyniv u sferi hospodarskoi diialnosti: okremi kryminalistychni metodyky [Investigation of crimes in the sphere of economic activity: separate criminalistic methods]*. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].

16. Verkhovnyi Sud Ukrainy. (2018). *Postanova vid 22.05.2018 № 753/18479/16-k [Resolution dated May 22, 2018 № 753/18479/16-k]*. *www.reyestr.court.gov.ua*. Retrieved from <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/74309856> [in Ukrainian].

17. Verkhovnyi Sud Ukrainy. (2018). *Postanova vid 19.04.2018 № 740/2745/13-k [Resolution of the Supreme Court dated April 19, 2018 № 740/2745/13-k]*. *www.reyestr.court.gov.ua*. Retrieved from <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/73627838> [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 22.02.2019

© *Pohoretskyi M., Serhieieva D.,*

Toporetska Z.

Попова С. М.

*доктор юридичних наук, кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри загальноправових дисциплін,
Харківський національний університет внутрішніх справ, Україна;
e-mail: svetlanap@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-3958-4133*

Мельникова О.П.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри математичних методів в економіці,
Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, Україна;
e-mail: e.p.meln2016@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-5030-0157*

Загорська Д. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, Україна;
e-mail: zagorska.darya@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-5905-5837*

Невідома Н. В.

*кандидат юридичних наук,
Національний юридичний університет ім. Ярослава Мудрого, Харків, Україна;
e-mail: n.v.nevidoma@nlu.edu.ua; ORCID ID: 0000-0002-9961-7574*

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ДЕПОЗИТНИХ РЕСУРСІВ БАНКІВ УКРАЇНИ ЗА РАХУНОК ФІНАНСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Анотація. Діяльність банківського сектору неможлива без залучення депозитних ресурсів, наявність яких безпосередньо впливає на його здатність до кредитно-інвестиційної діяльності. Аналіз статистичних даних показав, що найбільшу частку в депозитному портфелі банків України займають депозити домашніх господарств. Наявні економічні, політичні та соціальні чинники ускладнюють процес залучання фінансових ресурсів домогосподарств до банківського сектору, що, у свою чергу, перешкоджає інвестиційній діяльності банків та, як наслідок, економічному зростанню країни. У зв'язку з цим дослідження проблем формування депозитних ресурсів банків за рахунок фінансів домогосподарств є досить актуальним та потребує детального аналізу.

Проводиться всебічний статистичний аналіз динаміки структури депозитних ресурсів банків України за період з 2007 до 2017 років. Були виявлені основні тенденції у динаміці та структурі депозитного портфеля банківського сектору. Найбільшу увагу приділено аналізу залежності депозитних ресурсів банків від доходів населення із застосуванням статистичних методів. Виявлено тенденцію зниження темпів приросту депозитів домашніх господарств у порівнянні з темпами приросту доходів населення.

У ході дослідження було побудовано регресійну залежність між депозитами домашніх господарств і доходів населення України. Для порівняльного аналізу та більш детального обґрунтування результатів дослідження були розглянуті відповідні показники Росії та також побудована регресійна залежність депозитів від доходів населення Росії. Порівняння побудованих моделей свідчить, що зміни у доходах населення Росії призведуть до більшої зміни в депозитах домогосподарств Росії, ніж аналогічні зміни у доходах населення України на депозити домогосподарств України.

Висока якість побудованих моделей свідчить про те, що вони можуть бути використані для прогнозування значень, а також як підґрунтя для подальшого дослідження заходів щодо залучення депозитних ресурсів банків.

Ключові слова: депозити, банківський сектор, домашні господарства, депозитні ресурси, доходи населення, інвестиційна діяльність, регресійна модель.

Формул: 4; рис: 6; табл.: 3; бібл.: 11.

Popova S. M.
*Doctor of Law, Ph. D. in Economy, Associate Professor,
Professor of the Department of general law disciplines,
Kharkiv National University of Internal Affairs, Ukraine;
e-mail: svetlanap@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-3958-4133*

Melnykova O. P.
*Ph. D. in Economy, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of mathematical methods in economics, V. N.
Karazin Kharkiv National University, Ukraine;
e-mail: e.p.meln2016@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-5030-0157*

Zagorska D. M.
*Ph. D. in Economics, Associate Professor,
V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine;
e-mail: zagorska.darya@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-5905-5837*

Nevidoma N. V.
*Ph. D. in Law,
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine;
e-mail: n.v.nevidoma@nlu.edu.ua; ORCID ID: 0000-0002-9961-7574*

CONDITION AND PROBLEMS OF FORMATION OF DEPOSIT RESOURCES OF UKRAINIAN BANKS AT THE EXPENSE OF THE FINANCES OF HOUSEHOLD

Abstract. Activity of banking sector is impossible without engagement of deposit resources. Presence of resources directly influences of credit-investment banks activity. Analysis of statistics showed that the largest share in deposit portfolio of the banks of Ukraine is taken by the deposits of household. Existing economical, political and social factors make difficult process of engagement of finances of household to banking sector. Such situation hinders investment activities of the banks and, as result, economical growth of the country. In connection with that research of the problems of formation of deposit resources of the banks at the expense of the finances of household is enough urgent. This process requires more sophisticated analysis.

In the article comprehensive statistical analysis of dynamics of the structure of deposit resources of the banks of Ukraine for 2007—2017 years. As well the main tendencies in dynamics and the structure of deposit portfolio of the banks of Ukraine were revealed. The largest attention is paid to analysis of dependence of deposit resources of the banks from the incomes of the population. The main statistical methods were used during analysis. The tendency of decrease of rates of additions of household's deposits was revealed as compared with rates of additions of the incomes of the population.

The authors constructed the regression model of dependence of household's deposits from the incomes of Ukraine population. The appropriate Russia ratings were considered for more sophisticated analysis of formation deposit resources. The regression model was constructed for Russian data. In the article comparative analysis of constructed models is carried out.

Constructed models have high quality and can be used for construction of forecasts. The models can be used as base for research of events on engagement of deposit banks resources.

Keywords: deposit, banking sector, household, deposit resources, incomes of the population, investment activity, regression model.

JEL Classification C1, G21

Formulas: 4; fig.: 6; tabl.: 3; bibl.: 11.

Попова С. Н.
*доктор юридических наук, кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры общеправовых дисциплин,
Харьковский национальный университет внутренних дел, Украина;
e-mail: svetlanap@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-3958-4133*

Мельникова Е. П.
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры математических методов в экономике,
Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина, Украина;
e-mail: e.p.meln2016@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-5030-0157

Загорская Д. М.
кандидат экономических наук, доцент,
Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина, Украина;
e-mail: zagorska.darya@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-5905-5837

Неведомая Н. В.
кандидат юридических наук,
Национальный юридический университет им. Ярослава Мудрого, Харьков, Украина;
e-mail: n.v.nevidoma@nlu.edu.ua; ORCID ID: 0000-0002-9961-7574

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ РЕСУРСОВ БАНКОВ УКРАИНЫ ЗА СЧЕТ ФИНАНСОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

Аннотация. Деятельность банковского сектора невозможна без использования депозитных ресурсов. Анализ статистических данных показывает, что наибольшую долю в депозитном портфеле банков Украины занимают депозиты домашних хозяйств. Сложившиеся экономические, политические и социальные факторы препятствуют эффективному привлечению финансов домохозяйств в банковский сектор Украины. В связи с этим исследование проблем формирования депозитных ресурсов банков является достаточно актуальной.

Проводится всесторонний статистический анализ динамики структуры депозитных ресурсов банков Украины. Были построены регрессионные зависимости между депозитами домохозяйств и доходам населения Украины и России, а также проведен их сравнительный анализ.

Ключевые слова: депозиты, банковский сектор, домашние хозяйства, депозитные ресурсы, доходы населения, инвестиционная деятельность, регрессионная модель.

Формул: 4; рис.: 6; табл.: 3; библи.: 11.

Вступ. Питання наявності ресурсів для забезпечення своєї діяльності завжди є першочерговим для будь-якого банку.

Наявність депозитних ресурсів банку безпосередньо впливає на його кредитно-інвестиційну діяльність і, відповідно, – отримання прибутку. Проблеми оптимізації банківських ресурсів завжди є актуальними для банківського сектору, особливо при вирішенні питань щодо мінімізації витрат на залучання та підтримання депозитних коштів.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Проблемам формування депозитних ресурсів банків присвячено чимало наукових праць вітчизняних та закордонних дослідників. Більшість з них присвячена аналізу депозитної політики банківського сектору в сучасних умовах (Кошонько О. В. [1], Макаренко Ю. П. [2]) та розробки рекомендацій щодо удосконалення депозитної діяльності банків України (Довгань Ж. М. [3], Сова О. Ю. [4]).

Враховуючи той факт, що заощадження домогосподарств є одним із значущих джерел фінансових ресурсів банків у довгостроковому періоді, актуальними є проблеми залучення цих коштів. У своєму дослідженні Сова О. Ю. до найбільш суттєвих недоліків відносить: вплив різноманітних факторів на схильність домогосподарств до здійснення вкладів, недосконалу маркетингову політику банків, небезпечність функціонування банківської системи, низький рівень фінансової грамотності населення щодо фінансового стану банку та банківських послуг, а також обмеженість страхових гарантій щодо пропонованих вкладів [4].

Найбільш вагомим фактором, який зумовлює розмір грошових вкладів домогосподарств у банківські установи, є показник доходів населення [5].

Метою статті є дослідження залежності депозитних ресурсів банків від фінансових ресурсів домогосподарств за допомогою статистичних методів та економетричних моделей.

Результати дослідження. Банківська система має запобігати трансформації фінансових коштів домогосподарств у інвестиції з найменшими витратами та ризиками. Як наслідок збільшуються грошові доходи населення та збільшується темп економічного зростання [6].

Діяльність банківського сектору має пряму залежність від фінансових ресурсів домогосподарств, комерційного та державного сектору, які на певний час завжди мають вільні фінансові ресурси.

Аналіз динаміки депозитів банківського сектору (рис. 1) свідчить, що починаючи з 2007 року частка залучених фінансових ресурсів домогосподарств складала більше 50 %. При цьому простежується зростання частки з 58,9 % у 2007 році до 66 % у 2013 році, починаючи з 2014 року частка депозитів домогосподарств поступово скорочується і в 2017 році вже становить 55,1 %. На наш погляд це обумовлено політичними (розгортання воєнного конфлікту в країні) та економічними чинниками (зростання інфляції та реальне знецінення фінансових ресурсів домогосподарств). Проте у листопаді 2018 році простежується збільшення депозитів домогосподарств на 2,4 % в порівнянні з 2017 роком.

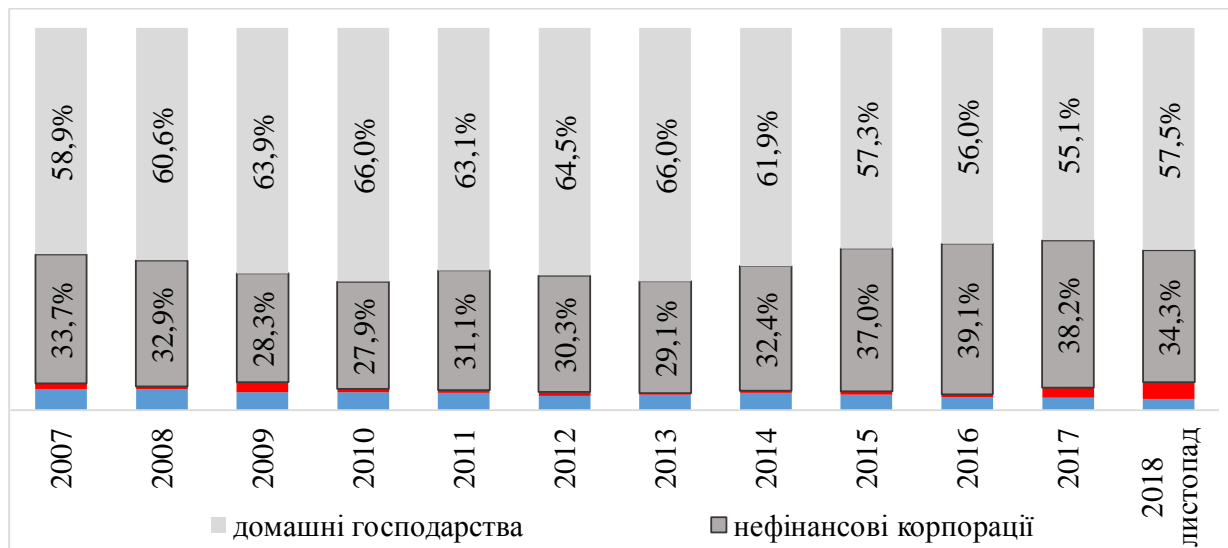


Рис. 1. Динаміка депозитів банків України у розрізі секторів економіки

Джерело: побудовано авторами за даними [7]

Аналіз структури депозитних ресурсів банків України (табл. 1) показує, що найбільш суттєву роль у їх формуванні відіграють фінансові кошти домашніх господарств, розмір яких у 1,5—2 рази більше, ніж розмір коштів нефінансових корпорацій (рис. 2).

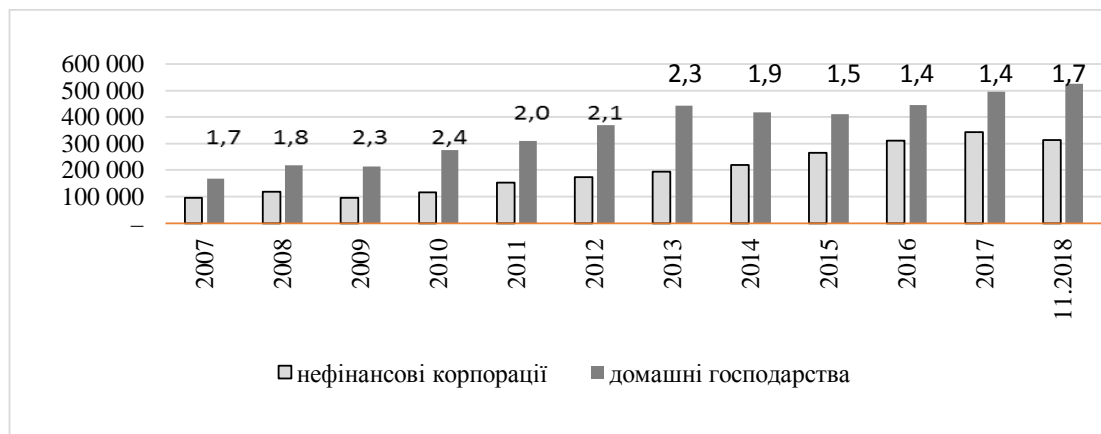


Рис. 2. Співвідношення депозитів домашніх господарств та нефінансових корпорацій у динаміці

Джерело: складено та розраховано авторами за даними статистичної звітності [7]

Таблиця 1

Аналіз динаміки та структури депозитів нефінансових корпорацій та домашніх господарств

Рік	Депозити, млн грн		Співвідношення депозитів домогосподарств до нефінансових корпорацій	Частка у структурі депозитів		Темпи зростання депозитів	
	нефінансові корпорації	домашні господарства		нефінансові корпорації	домашні господарства	нефінансових корпорацій	домашніх господарств
2007	95 583	167 239	1,7	33,7%	58,9%	-	-
2008	118 188	217 860	1,8	32,9%	60,6%	1,24	1,30
2009	94 796	214 098	2,3	28,3%	63,9%	0,80	0,98
2010	116 105	275 093	2,4	27,9%	66,0%	1,22	1,28
2011	153 120	310 390	2,0	31,1%	63,1%	1,32	1,13
2012	173 319	369 264	2,1	30,3%	64,5%	1,13	1,19
2013	195 160	441 951	2,3	29,1%	66,0%	1,13	1,20
2014	218 724	418 135	1,9	32,4%	61,9%	1,12	0,95
2015	265 448	410 895	1,5	37,0%	57,3%	1,21	0,98
2016	310 559	444 676	1,4	39,1%	56,0%	1,17	1,08
2017	343 758	495 313	1,4	38,2%	55,1%	1,11	1,11
11.2018	312 383	524 580	1,7	34,3%	57,5%	0,91	1,06

Джерело: складено та розраховано авторами за даними статистичної звітності [7]

Аналіз динаміки темпів зростання депозитів нефінансових корпорацій та домашніх господарств (рис. 3) свідчить про їх досить сталу тенденцію, що обумовлюється постійною наявністю вільних коштів цих резидентів, які можна залучати до банківських ресурсів.

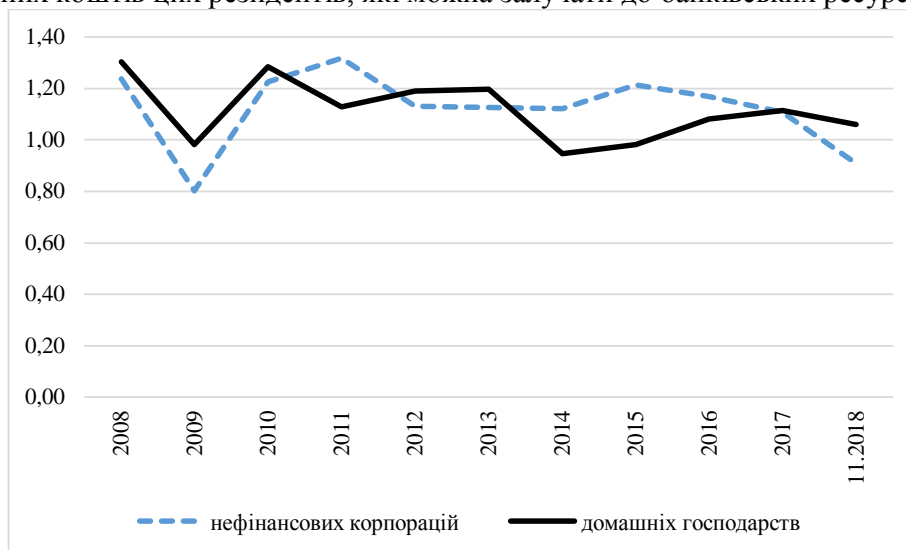


Рис. 3. Динаміка темпів зростання депозитів нефінансових корпорацій та домашніх господарств
Джерело: побудовано на підставі власних розрахунків авторів за даними статистичної звітності [7; 8]

Економічне зростання країни залежить від обсягів інвестицій в реальний сектор економіки. У зв'язку з тим, що фінансові ресурси домогосподарств формують інвестиційний потенціал банківського сектору, його якісне залучання стає головною передмовою економічного зростання України, тобто необхідно сприяти інвестиційній активності населення, яке має можливість брати участь у інвестиційній діяльності через банківський сектор.

Аналіз динаміки доходів населення та залучених коштів у банківський сектор, наведена у табл. 2 свідчить про синхронізацію темпів зростання доходів та залучених банківським сектором коштів домогосподарств (рис. 4).

Динаміка доходів населення та депозитів домогосподарств

Рік	Доходи населення, млн грн	Депозити домашніх господарств, млн грн	Приріст доходів населення	Приріст депозитів домашніх господарств	Темп зростання доходів	Темп зростання депозитів
2007	623289	167239	-	-	-	-
2008	845641	217860	35,7%	30,3%	1,36	1,30
2009	894286	214098	5,8%	-1,7%	1,06	0,98
2010	1101175	275093	23,1%	28,5%	1,23	1,28
2011	1266753	310390	15,0%	12,8%	1,15	1,13
2012	1457864	369264	15,1%	19,0%	1,15	1,19
2013	1548733	441951	6,2%	19,7%	1,06	1,20
2014	1516768	418135	-2,1%	-5,4%	0,98	0,95
2015	1772016	410895	16,8%	-1,7%	1,17	0,98
2016	2051331	444676	15,8%	8,2%	1,16	1,08
2017	2652082	495313	29,3%	11,4%	1,29	1,11

Джерело: складено та розраховано авторами за даними статистичної звітності [7; 8]

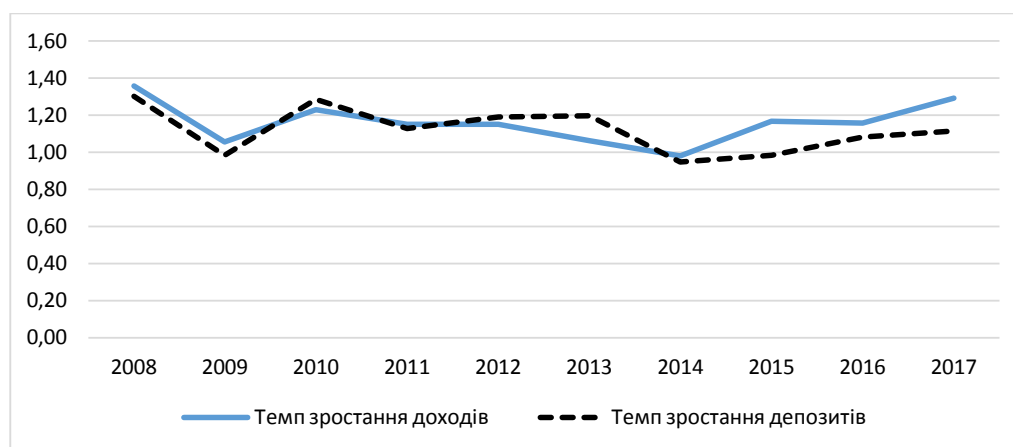


Рис. 4. Динаміка темпів зростання доходів домашніх господарств та депозитів

Джерело: побудовано на підставі власних розрахунків авторів за даними статистичної звітності [7; 8]

Проте, починаючи з 2014 року, простежується тенденція щодо зниження темпів приросту депозитів в порівнянні з темпами приросту доходів населення (табл. 4). Це обумовлюється перш за все політичними і, як наслідок, економічними чинниками держави (наявність воєнного конфлікту в країні, знецінення гривні, зниження фінансової безпеки держави), а також зменшенням реальних доходів населення. Так, зростання коштів домогосподарств в номінальному значенні супроводжується зниженням їх реального рівня за рахунок зростання інфляції (індекс споживчих цін у 2016 році склав 113,9 %, а у 2017 – 114,4% [8]).

Залежність депозитів домашніх господарств від доходів населення України за 2007—2017 рр. наведено на рис. 5.

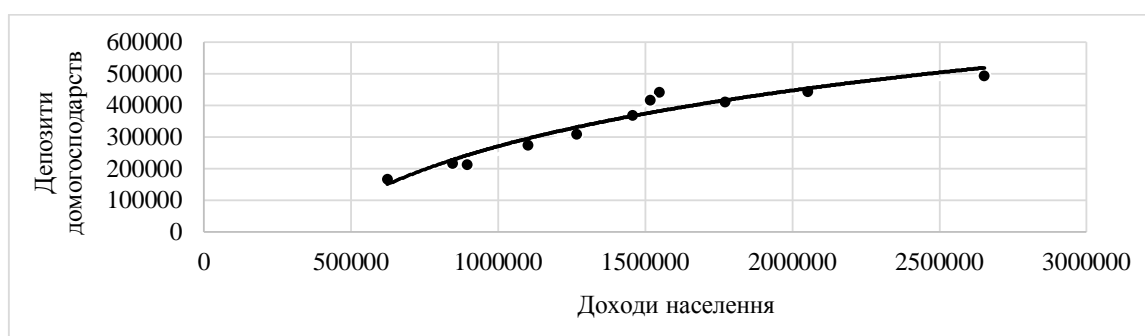


Рис. 5. Залежність депозитів домашніх господарств від доходів населення України

Джерело: побудовано на підставі власних розрахунків авторів за даними статистичної звітності [7; 8]

Аналіз наведених на рис. 5 даних свідчить, що залежність між депозитами домашніх господарств України та доходами населення України може бути описана логарифмічною регресійною моделлю:

$$Y = \alpha + \beta \cdot \ln(X) + u \quad (1)$$

де Y – фактичні значення розмірів депозитів;
 X – фактичні значення доходів населення;
 α, β – невідомі параметри моделі;
 u – випадкова величина, що характеризує похибку регресії.

Побудована модель має наступний вигляд:

$$Y = -3252512,118 + 255033,797 \cdot \ln(X) \quad (2)$$

Коефіцієнт детермінації R^2 побудованої моделі дорівнює 0,935, що свідчить про високу якість побудованої моделі (критерій Фішера $F = 129,8$ є статистично значимим). Таким чином, за даною моделлю можна прогнозувати значення депозитів домашніх господарств в залежності від нових значень доходів населення.

Для порівняльного аналізу та більш детального обґрунтування результатів дослідження проведемо аналіз динаміки депозитів домашніх господарств Росії від доходів населення Росії з 2007 по 2017 рр. (табл. 3)

Таблиця 3

Динаміка доходів населення та депозитів домогосподарств Росії

Рік	Доходи населення, млрд руб.	Депозити домашніх господарств, млн руб.	Приріст доходів населення	Приріст депозитів домашніх господарств	Темп зростання доходів	Темп зростання депозитів
2007	21 311,5	3809714				
2008	25 244,0	5159200	18,5%	35,4%	1,18	1,35
2009	28 697,5	5906990	13,7%	14,5%	1,14	1,14
2010	32 498,3	7484970	13,2%	26,7%	1,13	1,27
2011	35 648,7	9818048	9,7%	31,2%	1,10	1,31
2012	39 903,7	11871363	11,9%	20,9%	1,12	1,21
2013	44 650,4	14251046	11,9%	20,0%	1,12	1,20
2014	47 920,6	16957531	7,3%	19,0%	1,07	1,19
2015	53 525,9	18552682	11,7%	9,4%	1,12	1,09
2016	54 117,7	23219077	1,1%	25,2%	1,01	1,25
2017	55 368,2	24200322	2,3%	4,2%	1,02	1,04

Джерело: побудовано на підставі власних розрахунків авторів за даними статистичної звітності [9]

Аналіз даних табл. 3 також свідчить про синхронізацію темпів зростання обох показників. У 2015 році у зв'язку з політичною ситуацією в країні та введеними санкціями простежується різке зменшення темпів приросту депозитів з 19 % у 2014 році до 9,4 % у 2015 році. У 2016 році відбувається різкий підйом до 25,2 %, що обумовлюється збільшення страхової суми вкладу до 1,4 млн руб. та зростанням відсоткової ставки за депозитами домогосподарств [10, 11].

Залежність депозитів домашніх господарств від доходів населення Росії за 2007—2017 рр. наведено на рис. 6.

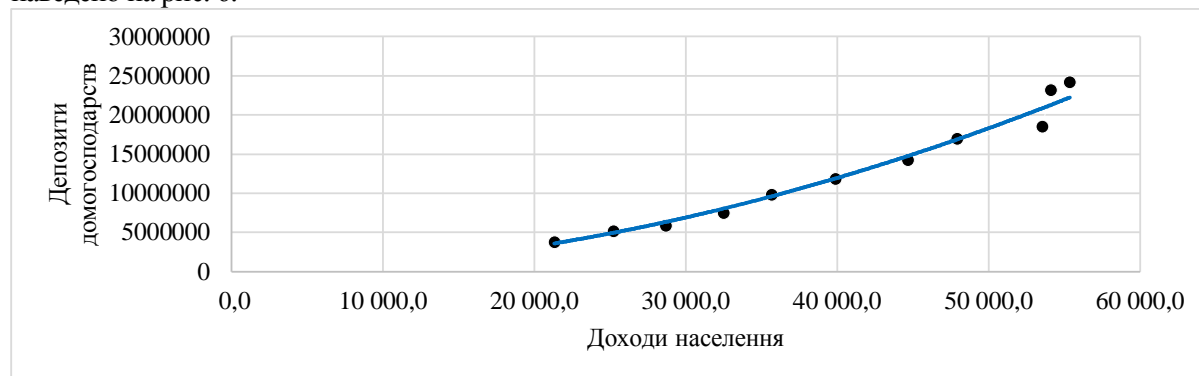


Рис. 6. Залежність депозитів домашніх господарств від доходів населення Росії

Джерело: побудовано на підставі власних розрахунків авторів за даними статистичної звітності [9]

Аналіз наведених на рис. 6 даних свідчить, що залежність між депозитами домашніх господарств та доходами населення може бути описана степеневою регресійною моделлю:

$$Y = \alpha \cdot X^{\beta} + u \quad (3)$$

де Y – фактичні значення розмірів депозитів;
 X – фактичні значення доходів населення;
 α, β – невідомі параметри моделі;
 u – випадкова величина, що характеризує похибку регресії.
Побудована модель є такою:

$$Y = 2,626 \cdot X^{1,244} \quad (4)$$

Коефіцієнт детермінації R^2 побудованої моделі дорівнює 0,94, що свідчить про високу якість побудованої моделі (критерій Фішера $F = 144,54$ є статистично значимим). Таким чином, дана модель також може бути використана для подальшого прогнозування розмірів депозитів домашніх господарств в залежності від значень доходів населення.

Висновки. Отже, порівнюючи побудовані регресійні моделі залежності розмірів депозитів домашніх господарств від доходів населення, можна зробити висновок, що за степеневою моделлю зміна фактору – доходів населення Росії – призведе до більшої зміни в депозитах домогосподарств Росії, ніж за логарифмічною моделлю зміна доходів населення України вплине на розміри депозитів домогосподарств у банках України. На наш погляд, така залежність обумовлюється у першу чергу політичними чинниками, рівнем інфляції, ступенем довіри населення до банківської системи, розвиненістю та доступністю банківських послуг. Суттєвий вплив на українську модель робить схильність домогосподарств до концентрації фінансових ресурсів в іноземній валюті поза банківської системи. Таким чином, побудовані моделі можна використовувати як підґрунтя для подальшого дослідження заходів щодо залучання депозитних ресурсів банків.

Література

1. Кошонько О. В. Тенденції розвитку вітчизняного депозитного ринку в сучасних умовах [Текст] / О. В. Кошонько // Економіка і суспільство. — 2016. — № 3. — С. 399—406.
2. Макаренко Ю. П. Проблеми формування депозитного портфеля банків в умовах нестабільності депозитної бази та шляхи їх вирішення [Текст] / Ю. П. Макаренко, Т. О. Сагач // Інвестиції: практика та досвід. — 2016. — № 1. — С. 15—18.
3. Довгань Ж. М. Удосконалення депозитної політики банківських установ [Текст] / Ж. М. Довгань // Наука молода. — 2015. — № 23. — С. 46—53.
4. Сова О. Ю. Специфіка депозитних послуг у сучасних умовах банківського ринку України [Текст] / О. Ю. Сова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. — 2018. — № 3 (26). — С. 72—80.
5. Илюнина Д. А. Сущность и роль депозитных ресурсов коммерческого банка [Текст] / Д. А. Илюнина, О. В. Луняков // Финансы и кредит. — 2017. — Т. 23, Вып. 32. — С. 1894—1910.
6. Строгонова Е. И. Финансовые активы домашних хозяйств как источник формирования инвестиционных ресурсов коммерческих банков [Текст] / Е. И. Строгонова // Научный вестник ЮИМ. — 2017. — № 1. — С. 28—32.
7. Національний банк України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
10. Данилина Л. Е. Анализ стратегии банков по привлечению финансов домашних хозяйств в период экономического кризиса [Текст] / Л. Е. Данилина, В. Н. Салин // Экономика. Налоги. Право. - 2015. - № 4. - С. 125-132.
11. Юсупова Л. М. Факторы, определяющие вложение сбережений домашних хозяйств в банковский сектор РФ: современное состояние [Текст] / Л. М. Юсупова, Т. В. Никонова, М. Е. Иванов // Сервис в России и за рубежом. — 2017. — Т. 11, Вып. 5. — С. 93—101.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Попова С. М., Мельникова О.П.,
Загорська Д. М., Невідома Н. В.

References

1. Koshonko, O. V. (2016). Tendentsii rozvytku vitchyznianoho depozytnoho rynku v suchasnykh umovakh [Tendencies of development of the domestic deposit market in modern conditions]. *Ekonomika i suspilstvo - Economy and society*, 3, 399-406 [in Ukrainian].
2. Makarenko, Yu. P., & Sahach, T. O. (2016). Problemy formuvannia depozytnoho portfelia bankiv v umovakh nestabilnosti depozytnoi bazy ta shliakhy yikh vyrishennia [Problems of formation of the deposit portfolio of banks in the conditions of instability of the deposit base and their solutions]. *Investytsii: praktyka ta dosvid - Investments: practice and experience*, 1, 15-18 [in Ukrainian].
3. Dovhan, Zh. M. (2015). Udoshkonalennia depozytnoi polityky bankivskykh ustanov [Improving the Deposit policy of the banking institutions]. *Nauka moloda — Young Science*, 23, 46—53 [in Ukrainian].

4. Sova, O. Yu. (2018). Spetsyfika depozytnykh posluh u suchasnykh umovakh bankivskoho rynku Ukrainy [Features of deposit products in modern conditions of the banking market of Ukraine]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky — Financial-credit activity: problems of theory and practice*, 3 (26), 72—80 [in Ukrainian].
5. Ilyunina, D. A., & Lunyakov, O. V. (2017). Sushchnost' i rol' depozitnykh resursov kommercheskogo banka [The essence and role of deposit resources of commercial bank]. *Fynansy i kredyt — Finance and Credit*, 23 (32), 1894—1910 [in Russian].
6. Strogonova, E. I. (2017). Finansovye aktivy domashnih hozyajstv kak istochnik formirovaniya investitsionnykh resursov kommercheskikh bankov [Financial assets of household establishments as a source of formation of investment resources of commercial banks]. *Nauchnyi vestyk YuYM — Scientific Bulletin of Uzhny Institute of Management*, 1, 28—32 [in Russian].
7. Sait Natsionalnoho banku Ukrainy [Website of the National Bank of Ukraine]. (n. d.). www.bank.gov.ua. Retrieved from <http://www.bank.gov.ua> [in Ukrainian].
8. Sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Site of the State Statistics Service of Ukraine]. (n. d.). www.ukrstat.gov.ua. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
9. Sait Federalnoi sluzhby hosudarstvennoi statystyky [Site of the State Statistics Service of Russian]. (n. d.). www.gks.ru. Retrieved from <http://www.gks.ru> [in Russian].
10. Danilina, L. E., & Salin, V. N. (2015). Analiz stratehyy bankov po pryvlecheniyu fynansov domashnykh khoziaistv v peryod ekonomicheskoho kryzysa [Analysis of bank's privat household's attraction strategy during economic crisis]. *Ekonomyka. Nalohy. Pravo — Economics. Taxes. Law*, 4, 125—132 [in Russian].
11. Yusupova, L. M., Nikonova, T. V., & Ivanov, M. E. (2017). Faktory, opredeliaiushchye vlozhenye sberezhenyi domashnykh khoziaistv v bankovskiy sektor RF: sovremennoe sostoianye [Factors determining the investment of household saving in the Russian banking sector: the current state]. *Servis v Russian izarubezhom - Services in Russia and Abroad*, 11 (5), 93-101 [in Russian].

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Popova S. M., Melnykova O. P.,
Zagorska D. M., Nevidoma N. V.

Ткаченко Н.В.

д.е.н., професор,

Інститут післядипломної освіти

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Україна;

e-mail: tkachenko_nt@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-6312-4586

Рожко О.Д.

д.е.н., доцент, проректор

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Україна;

e-mail: rozhko_s@ukr.net; ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8415-2084>

Момот О.М.

к.е.н., доцент,

Вищий навчальний заклад Укоопспілки

«Полтавський університет економіки і торгівлі», Україна;

e-mail: o.m.momot@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-3799-0821

НАУКОВІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ

Анотація. Внутрішні системи управління ризиками призначені для попередження, виявлення та усунення негативних наслідків реалізації банківських ризиків. Досліджено наукові засади управління ризиками транснаціональних банків. Серед сукупності ризиків, на які наражається у процесі своєї діяльності транснаціональний банк, особливе місце посідають валютні ризики і ризики країн, до яких такі банки здійснюють експансію свого капіталу. Визначено, що специфічними проявами валютного ризику в діяльності транснаціонального банку є трансакційний і трансляційний ризики. Сформульовано проблему оцінювання сукупного ризику діяльності транснаціонального банку за допомогою універсального показника сукупного ризику через обсяг непередбачуваних фінансових втрат, які може зазнати банківська установа у процесі своєї діяльності.

Визначено особливості управління специфічними ризиками, притаманними транснаціональним банківським операціям (трансакційний ризик, трансляційний ризик і ризик приймаючої країни), що передбачає вибір стратегії управління ризиками (ухилення від ризику, зниження та/або перерозподіл ризику, прийняття ризику) залежно від значень коефіцієнта ризику неочікуваних фінансових втрат транснаціонального банку. Це дозволить підвищити ефективність управлінських рішень та мінімізувати наслідків реалізації ризиків для фінансової спроможності банку.

Сформульовано видову інтерпретацію ризиків транснаціональних банківських операцій, а саме: трансакційний ризик, трансляційний ризик і ризик приймаючої країни. Залежно від значень коефіцієнта ризику неочікуваних фінансових втрат транснаціонального банку запропоновано обрання конкретної стратегії управління ризиками. Здійснено градацію зон ризику залежно від значень інтегральної оцінки ризику неочікуваних фінансових втрат транснаціонального банку. Розроблено структурно-логічну схему вибору режиму нагляду за діяльністю транснаціональних банків. Схематично представлено концептуальний підхід до управління ризиками транснаціональних банків.

Ключові слова: транснаціональний банк, управління ризиками, оцінка ризиків, метод історичного моделювання, трансакційний ризик, трансляційний ризик, ризик приймаючої країни.

Формул: 5; рис.: 3; табл.: 1; бібл.: 10.

Tkachenko N.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor,

Institute of continuing education Kyiv National Taras Shevchenko University (Kyiv), Ukraine;

e-mail: tkachenko_nt@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-6312-4586

Rozhko O.D.

*Doctor of Economic Sciences, docent, Vice-Rector
Kyiv National Taras Shevchenko University (Kyiv), Ukraine;
e-mail: rozhko_s@ukr.net; ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8415-2084>*

Momot O.M.

*PhD in Economics, Docent, Higher Education Institution of Ukoopspilka
«Poltava University of Economics and Trade», Ukraine;
e-mail: o.m.momot@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-3799-0821*

SCIENTIFIC PRINCIPLES OF RISK-MANAGEMENT IN TRANSNATIONAL BANKS

Abstract. Internal risk management systems are designed to prevent, identify and eliminate the negative effects of the implementation of banking risks. In the article the authors explore the scientific foundations of risk management of transnational banks. Among the set of risks to which a transnational bank is exposed in the course of its activities, a special place is occupied by the currency risks and the risks of the countries in which such banks expand their capital. It is determined that the specific manifestations of currency risk in the activities of a transnational bank are transactional and translational risks. The problem of assessing the cumulative risk of a transnational bank activity is formulated using a universal indicator of cumulative risk through the amount of unpredictable financial losses that a banking institution may suffer in the course of its activities.

Specific features of managing specific risks inherent in transnational banking operations (transactional risk, translational risk and host country risk) were identified, and the choice of risk management strategy (risk aversion, risk reduction and / or redistribution, risk acceptance) depending on the values of the risk factor of unexpected financial loss of a transnational bank was offered. This will increase the efficiency of management decisions and minimize the consequences of risk realization for the financial solvency of the bank.

A specific interpretation of the risks of transnational banking operations has been formulated, namely: transaction risk, translational risk and host country risk. Depending on the values of the risk coefficient of unexpected financial losses of a transnational bank, a choice of a specific risk management strategy is proposed. The risk zones were graded depending on the values of the integral risk assessment of unexpected financial losses of a transnational bank. A structural-logical scheme has been developed to select the mode of supervision of the activities of transnational banks. A conceptual approach to risk management of transnational banks is presented schematically.

Keywords: transnational bank, risk management, risk assessment, historical modeling method, transactional risk, translational risk, host risk.

JEL Classification G15, G21, G32

Formulas: 5; fig.: 3; tabl.: 1; bibl.: 10.

Ткаченко Н.В.

*д.э.н., профессор,
Институт последипломного образования
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко, Украина;
e-mail: tkachenko_nt@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-6312-4586*

Рожко А.Д.

*д.э.н., доцент, проректор Киевского национального университета
имени Тараса Шевченко (г.Киев), Украина;
e-mail: rozhko_s@ukr.net; ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8415-2084>*

Момот А.М.

*к.э.н., доцент, Высшее учебное учреждение Укоопсоюза
«Полтавский университет экономики и торговли», Украина;
e-mail: o.m.momot@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-3799-0821*

НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ

Аннотация. Внутренние системы управления рисками предназначены для предупреждения, выявления и устранения негативных последствий реализации банковских рисков. Исследованы научные основы управления рисками транснациональных банков. Среди совокупности рисков, которым подвергается в процессе своей деятельности транснациональный банк, особое место занимают валютные риски и риски стран, в которых такие банки осуществляют экспансию своего капитала. Определено, что специфическими проявлениями валютного риска в деятельности транснационального банка являются транзакционный и трансляционный риски. Сформулирована проблема оценки совокупного риска деятельности транснационального банка с помощью универсального показателя совокупного риска через объем непредсказуемых финансовых потерь, которые может понести банковское учреждение в процессе своей деятельности.

Определены особенности управления специфическими рисками, присущими транснациональным банковским операциям (транзакционный риск, трансляционный риск и риск принимающей страны), которые предусматривают выбор стратегии управления рисками (уклонение от риска, снижение и/или перераспределение риска, принятие риска) в зависимости от значений коэффициента риска неожиданных финансовых потерь транснационального банка. Это позволит повысить эффективность управленческих решений и минимизировать последствия реализации рисков для финансовой состоятельности банка.

Сформулирована видовая интерпретация рисков транснациональных банковских операций, а именно: транзакционный риск, трансляционный риск и риск принимающей страны. В зависимости от значений коэффициента риска неожиданных финансовых потерь транснационального банка предложен выбор конкретной стратегии управления рисками. Осуществлена градация зон риска в зависимости от значений интегральной оценки риска неожиданных финансовых потерь транснационального банка. Разработано структурно-логическую схему выбора режима надзора за деятельностью транснациональных банков. Схематически представлен концептуальный подход к управлению рисками транснациональных банков.

Ключевые слова: транснациональный банк, управление рисками, оценка рисков, метод исторического моделирования, транзакционный риск, трансляционный риск, риск принимающей стороны.

Формул: 5; рис.: 3; табл.: 1; библиограф.: 10.

Вступ. Банківські операції транснаціональних банків характеризуються своїм розмаїттям, оскільки кожному виду операцій властиві свої характерні особливості, а, відповідно, й певний рівень ризику або ймовірність фінансових втрат. До того ж, уся множина банківських операцій доповнюється різноспрямованістю клієнтів та мінливими ринковими умовами, що суттєво ускладнює розробку деяких критеріїв оцінки ризику. В цілому, в своїй діяльності транснаціональні банки наражаються на ризики частіше, ніж банки, які діють лише на національних ринках. Специфічність середовища функціонування транснаціональних банків, їх залученість до операцій на різних ринках із використанням відповідних валют, передбачає застосування особливих вимог до якості систем управління ризиками банку.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Дослідженню проблематики функціонування транснаціональних банків, ідентифікації, оцінювання та управління ризиками їх діяльності, тощо присвячені праці вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: О. В. Васюренко, Н. І. Демчук, В. В. Коваленко, Л. О. Примостка, А. О. Старостіна [1-5]; А. А. Иванов, В. П. Лісьєв, О. Шевцова, Т. Канчу, М. Кумар, Т. Турсой [6-10]. Попри надмірну увагу до питань особливостей функціонування транснаціональних банків, окремі аспекти фінансової стійкості та конкурентоспроможності останніх в умовах потребують додаткового вивчення.

Метою статті є обґрунтування наукових засад управління ризиками транснаціональних банків на основі виявлення специфічних ризиків, притаманних транснаціональним

банківським операціям з метою підвищення ефективності управлінських дій та мінімізації наслідків реалізації таких ризиків.

Результати дослідження. Внутрішні системи управління ризиками призначені для попередження, виявлення та усунення негативних наслідків реалізації банківських ризиків. На наше переконання, існуюча парадигма управління ризиками транснаціональних банків характеризується відокремленим підходом, за якого ризики кожної дочірньої структури банку розглядаються окремо. Тоді є потрібним єдиний, комплексний підхід, що інтегрує всі ризики банківської групи, в рамках якого розробляються стратегії реагування на ризик. На нашу думку, управління ризиками повинно бути одним із основних компонентів стратегічного управління транснаціональним банком та являти собою чіткий процес, дотримуючись якого менеджмент банку системно аналізує ризики кожного виду банківської діяльності, з метою зниження або взагалі уникнення фінансових втрат. Викладене обумовлює необхідність поглибленого дослідження та формування наукових засад управління ризиками транснаціональних банків.

Серед сукупності ризиків, на які наражається в процесі своєї діяльності транснаціональний банк, особливе місце посідають валютні ризики та ризики країн, до яких такі банки здійснюють експансію свого капіталу.

Відносно валютних ризиків зауважимо, що транснаціональні банки проваджують широкий спектр ризикових банківських операцій, але саме валютні операції без належного покриття, зумовлюють швидку реалізацію значних фінансових втрат. До того ж, лібералізація міжнародного руху капіталів, послаблення валютного контролю, застосування режимів плаваючих валютних курсів у багатьох країнах, сприяють здійсненню спекулятивних валютних операцій, що підвищує рівень валютного ризику. Варто зазначити, що валютний ризик виникає через розходження у вартості активів та пасивів, номінованих в іноземній валюті, невідповідності між дебіторською заборгованістю в іноземній валюті та кредиторською заборгованістю, вираженою в національній валюті. Зовнішній вплив валютного ризику полягає у впливі змін валютного курсу на показники діяльності транснаціонального банку на обсяг активів та зобов'язань банку, а також на їх ринкову вартість.

Специфічними проявами валютного ризику в діяльності транснаціонального банку є трансакційний та трансляційний ризики. Джерелом трансакційного ризику є невідповідність між грошовими надходженнями та грошовими витратами в іноземній валюті, у зв'язку з чим банк повинен здійснювати операції з купівлі-продажу іноземної валюти. За нашими міркуваннями, це ризик зміни вартості невиконаних фінансових зобов'язань, які виникли до зміни курсу валют, та повинні бути погашені вже після його зміни.

У свою чергу, трансляційний ризик виникає при проведенні процедури консолідації фінансової звітності материнської структури транснаціонального банку зі звітністю дочірніх структур, які функціонують у різних країнах. Консолідація звітності передбачає переведення активів та зобов'язань зарубіжних дочірніх структур, що враховуються в іноземній валюті, у валюту звітності материнської структури. Цей ризик також називається бухгалтерським ризиком та характеризує ризик зростання або зменшення чистої вартості у звітності через зміни обмінних курсів. Даний ризик не зумовлює для банку прямих грошових збитків, але внаслідок зміни курсів іноземних валют можуть занижуватися консолідовані балансові дані та операційні результати банківської групи, що призводить до зменшення привабливості банківської установи для інвесторів.

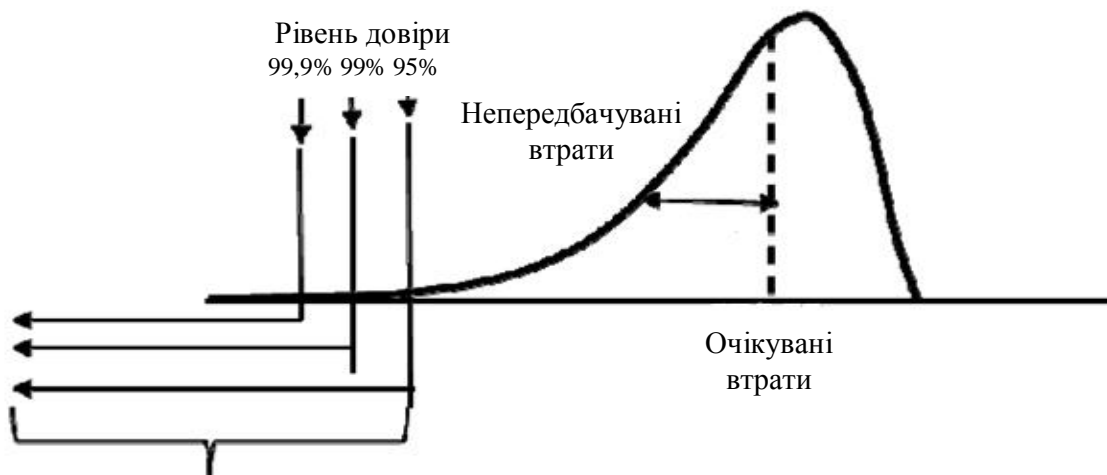
Оцінка ризиків уособлює процес аналізу та виміру ризиків, здійснюваний з метою визначення ступеню їх потенційної небезпеки та наступного обмеження можливих втрат, забезпечення відповідності рівня прийнятих ризиків стратегічним цілям, надання повної та об'єктивної інформації для прийняття рішень із управління ризиками. В економічній літературі розглядаються різні методи кількісної оцінки ризиків. Найпоширенішими є статистичні методи оцінки, метод аналогій, логіко-ймовірнісні методи, група аналітичних методів.

Аналіз існуючих методів оцінки ризиків доводить, що в сучасних умовах немає методу кількісної оцінки узагальненого показника фінансового ризику транснаціонального банку, а безпосередньо такий ризик розглядається як характеристика окремих сфер діяльності транснаціонального банку. Внаслідок цього, управління ризиком є, зазвичай, епізодичним і фрагментарним.

Розглянемо більш детально проблему оцінювання сукупного ризику діяльності транснаціонального банку. На нашу думку, універсальним показником сукупного ризику є обсяг непередбачуваних фінансових втрат, які може зазнати банківська установа в процесі своєї діяльності.

З метою оцінювання непередбачуваних фінансових втрат, застосовується показник *Value-at-Risk (Var)*. Такий показник може визначатися як в цілому по банку, так і за окремими напрямками банківської діяльності та видах операцій. Відповідно до рекомендацій Базельського комітету, для розрахунку нормативу достатності капіталу для покриття ризиків рекомендується оцінювати *Var* на часовому горизонті в один рік із рівнем довіри 99,9 % (рис. 1).

Оцінку неочікуваних фінансових втрат транснаціонального банку пропонуємо виконувати за методикою, розробленою автором на основі застосування методу історичного моделювання *VarR*:



Катастрофічні втрати

Рис. 1. Оцінка *Var* на часовому горизонті в один рік із рівнем довіри 99,9 %

Джерело: побудовано автором

1. Для кожного відокремленого підрозділу транснаціонального банку сформулювати сукупність даних про:

1) чистий процентний дохід / чисті процентні витрати банку (r_1); 2) чистий комісійний дохід / чисті комісійні витрати банку (r_2); 3) торговий результат банку (r_3); 4) інші доходи банку (r_n). Це дасть змогу представити зібрані дані у вигляді сукупності векторів, побудованих для кожного компоненту фінансових результатів:

$$R_n = \begin{bmatrix} r_1 \\ r_2 \\ r_3 \\ \dots \\ r_m \end{bmatrix}, \quad (1)$$

де, n — кількість компонентів фінансового результату транснаціонального банку, що аналізуються; m — кількість часових періодів.

2. Побудувати гістограми функцій ймовірнісного розподілу фінансових результатів для кожного структурного підрозділу транснаціонального банку.

3. Визначити квантіль функції ймовірнісного розподілу фінансових результатів з рівнем довірчої ймовірності 99,9 % за формулою [7]:

$$k = r_i + \frac{r_{i+1}}{y_{i+1} - y_i} (k\% - y_i), \quad (2)$$

де, k — абсолютне значення квантілі розподілу випадкової дискретної величини, у тому числі $k\%$ — відносне значення; r_i — i -те у порядку зростання значення величини фінансового результату; y_i — оцінка відносного розташування i -того значення величини фінансового результату в наборі її значень; $i = 1 \dots m$, m — кількість значень компонентів фінансового результату, що досліджуються.

Отримане значення квантілі відповідає значенню VaR .

4. Обчислити сукупний VaR для кожного відокремленого підрозділу транснаціонального банку за формулою [6]:

$$VaR_{total} = \sqrt{V^T C V}, \quad (3)$$

де, VaR_{total} — сукупне значення VaR ; V — вектор-стовбець значень VaR для кожного компоненту фінансового результату; V^T — транспонований вектор V ; C — кореляційна матриця значень векторів компонентів фінансових результатів розмірністю $n \times n$.

5. Визначити інтегральну оцінку VaR для транснаціонального банку як суму сукупних значень VaR відокремлених підрозділів транснаціонального банку:

$$VaR_{ГНБ} = \sum VaR_{total}, \quad (4)$$

де, $VaR_{ГНБ}$ — інтегральна оцінка неочікуваних фінансових втрат транснаціонального банку; VaR_{total} — сукупний показник неочікуваних фінансових втрат відокремлених підрозділів транснаціонального банку.

6. Обчислити коефіцієнт ризику неочікуваних фінансових втрат транснаціонального банку:

$$K = \frac{VaR_{ГНБ}}{A_{ГНБ}}, \quad (5)$$

де, K — коефіцієнт ризику неочікуваних фінансових втрат транснаціонального банку; $VaR_{ГНБ}$ — інтегральна оцінка неочікуваних фінансових втрат транснаціонального банку; $A_{ГНБ}$ — сукупний обсяг активів транснаціонального банку.

7. Охарактеризувати інтегральну оцінку ризику неочікуваних фінансових втрат транснаціонального банку та зробити вибір режиму нагляду.

Залежно від значень коефіцієнта ризику неочікуваних фінансових втрат транснаціонального банку, пропонуємо обирати конкретну стратегію управління ризиками. Структурно-логічна схема такого вибору представлена на рис. 2.

Градацію зон ризику, залежно від значень інтегральної оцінки ризику неочікуваних фінансових втрат транснаціонального банку, представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Градація зон ризику залежно від значень інтегральної оцінки ризику неочікуваних фінансових втрат транснаціонального банку

Значення коефіцієнту варіації	Зони ризику
0 — 10	мінімального ризику
11 — 30	припустимого ризику
31 — 60	підвищеного ризику
61 — 100	критичного ризику

Джерело: [8]

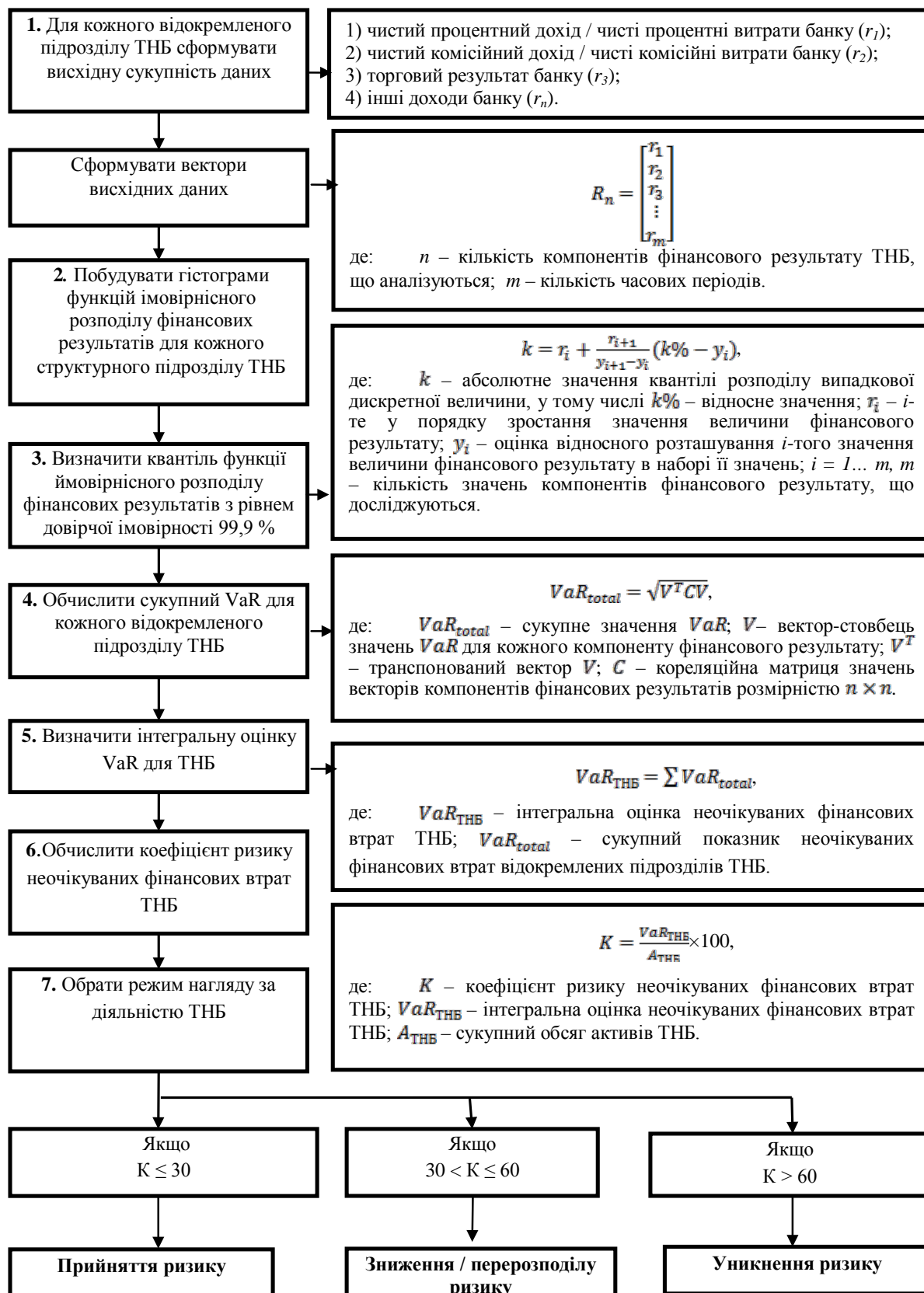


Рис. 2. Структурно-логічна схема вибору режиму нагляду за діяльністю транснаціональних банків
Джерело: розробка автора

Висновки. Викладене дозволяє сформувати наукові засади управління ризиками транснаціональних банків (рис. 3).

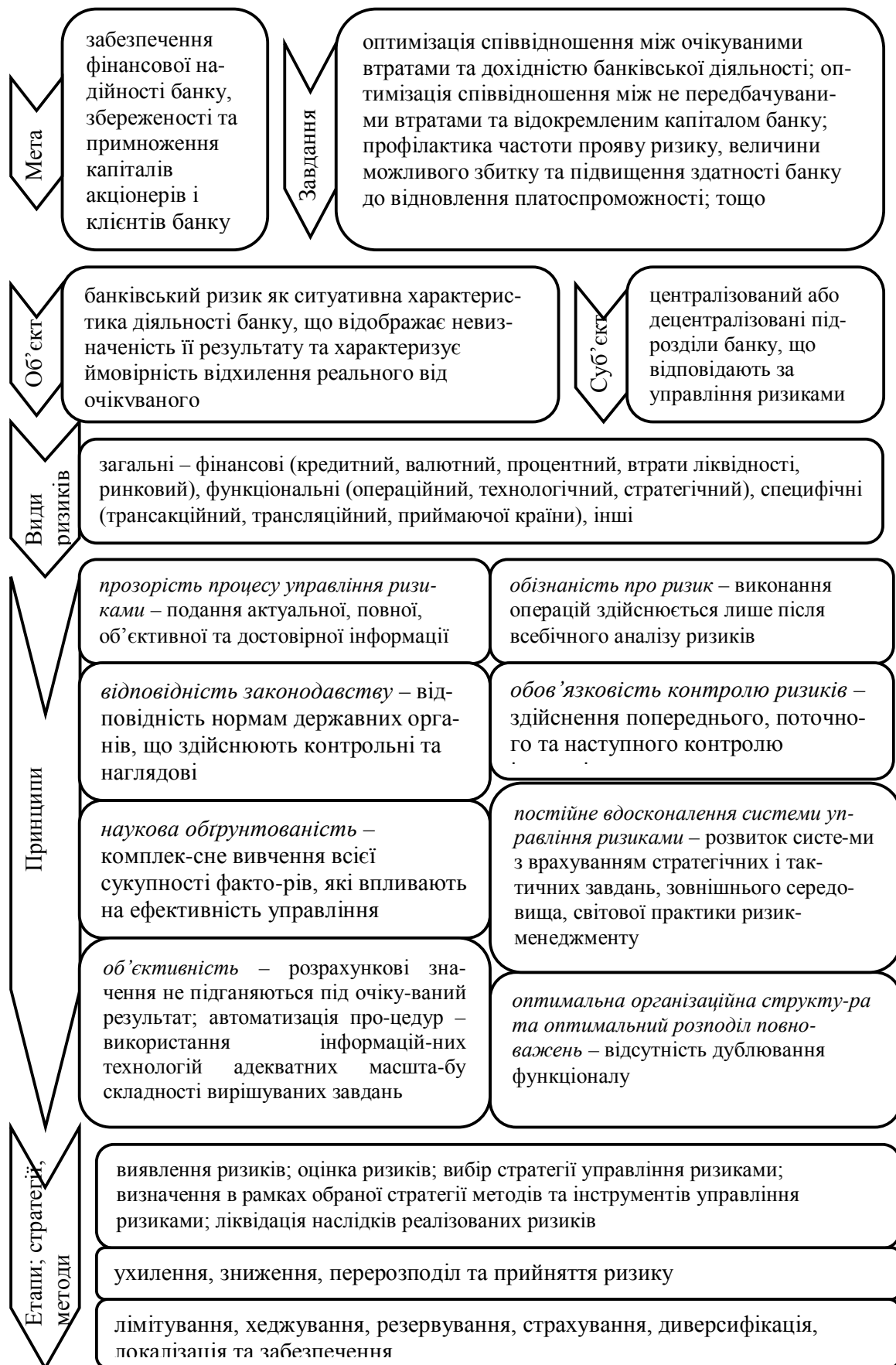


Рис. 3. Наукові засади управління ризиками транснаціональних банків

Джерело: розробка автора

Розвинуті наукові засади управління ризиками транснаціональних банків, на відміну від інших підходів, враховують особливості управління специфічними ризиками, притаманними транснаціональним банківським операціям (транзакційний ризик, трансляційний ризик та ризик приймаючої країни), та передбачають вибір стратегії управління ризиками (ухилення від ризику, зниження та/або перерозподіл ризику, прийняття ризику) залежно від значень коефіцієнта ризику неочікуваних фінансових втрат транснаціонального банку. Це дозволить підвищити ефективність управлінських рішень та мінімізувати наслідків реалізації ризиків для фінансової спроможності банку.

Література

1. Васюренко О. В. Банківський менеджмент [Текст] / О. В. Васюренко. — Київ : Видавничий центр «Академія», 2001. — 320 с.
2. Демчук Н. І. Управління банківськими ризиками [Текст] / Н. І. Демчук, А. А. Абахтімова // Науковий вісник Херсонського державного університету. — 2017. — Вип. 24, Ч. 1. — С. 117—119.
3. Система ризик-менеджменту в банках: теоретичні та методологічні аспекти [Текст] : монографія / за ред. В. В. Коваленко. — Одеса : ОНЕУ, 2017. — 304 с.
4. Управління банківськими ризиками [Текст] / за заг. ред. Л. О. Примостки. — Київ : КНЕУ, 2007. — 600 с.
5. Старостіна А. О. Ризик-менеджмент: теорія та практика [Текст] / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко. — Київ : ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2014. — 200 с.
6. Иванов А. А. Риск-менеджмент [Текст] / А. А. Иванов, С. Я. Олейников, С. А. Бочаров. — Москва : Изд. центр ЕАОИ, 2008. — 193 с.
7. Лисев В. П. Теория вероятностей и математическая статистика [Текст] / В. П. Лисев. — Москва : МГУЭСИ, 2006. — 199 с.
8. Шевцова Е. Методология оценки и управления инвестиционными рисками [Текст] / Е. Шевцова // *Research and technology — step into the future*. — 2007. — Vol. 2, № 2. — P. 37—41.
9. Kanchu T. Risk management in banking sector — an empirical study [Text] / T. Kanchu, M. Kumar // *International Journal of Marketing, Financial Services & Management Research*. — 2013. — Vol. 2, № 2. — P. 145—153.
10. Tursoy T. Risk management process in banking industry [Electronic resource] / T. Tursoy // Near East University. — 2018. — 30 April. — 37 p. — Available at: https://mpr.ub.uni-muenchen.de/86427/1/MPRA_paper_86427.pdf.

Стаття рекомендована до друку 28.02.2019

© Ткаченко Н. В., Момот О. М.

References

1. Vasiurenko, O. V. (2001). *Bankivskiy menedzhment [Banking management]*. Kyiv: Akademiia [in Ukrainian].
2. Demchuk, N. I., & Abakhtimova, A. A. (2017). Upravlinnia bankivskymy ryzykamy [Bank risk management]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu — Scientific Bulletin of Kherson State University*, 24, 117—119 [in Ukrainian].
3. Kovalenko, V. V. (2017). *Systema ryzyk-menedzhmentu v bankakh: teoretychni ta metodolohichni aspekty [Risk management system in banks: theoretical and methodological aspects]*. Odesa: ONEU [in Ukrainian].
4. Prymostka, L. O. (Ed.). (2007). *Upravlinnia bankivskymy ryzykamy [Bank risk management]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
5. Starostina, A. O., & Kravchenko, V. A. (2014). *Ryzyk-menedzhment: teoriia ta praktyka [Risk management: theory and practice]*. Kyiv: Politekhnikha [in Ukrainian].
6. Ivanov, A. A., Olejnikov, S. Ja., & Bocharov, S. A. (2008). *Risk-menedzhment [Risk management]*. Moscow: EAOI [in Russian].
7. Lisiev, V. P. (2006). *Teorija veroyatnostej i matematicheskaja statistika [Theory of probability and mathematical statistics]*. Moscow: MGUJeSI [in Russian].
8. Shevcova, E. (2007). Metodologija ocenki i upravlenija investicionnymi riskami [Methodology for assessing and managing investment risks]. *Research and technology — step into the future*, 2, 37—41 [in Russian].
9. Kanchu, T., & Kumar, M. (2013). Risk management in banking sector — an empirical study. *International Journal of Marketing, Financial Services & Management Research*, 2, 145—153.
10. Tursoy, T. (2018, April 30). Risk management process in banking industry. Near East University. Retrieved from https://mpr.ub.uni-muenchen.de/86427/1/MPRA_paper_86427.pdf.

The article is recommended for printing 28.02.2019

© Tkachenko N. V., Momot O. M.

Fedyshyn M. F.

*Ph. D. in Economics, Associate Professor,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Ukraine;
e-mail: m.fedyshyn@chnu.edu.ua; ORCID ID:0000-0002-0807-6814*

Abramova A. S.

*Ph. D. in Economics,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Ukraine;
e-mail: alla11abramova@ukr.net; ORCID ID:0000-0003-3364-8316*

Zhavoronok A. V.

*Ph. D. in Economics,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Ukraine;
e-mail: artur.zhavoronok@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-9274-8240*

Marych M.G.

*Ph. D. in Economics, Associate Professor,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Ukraine
e-mail: m.marych@chnu.edu.ua; ORCID ID:0000-0002-5400-0503*

MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF THE BANKING SERVICES

Abstract. In particular, the process of adapting commercial banks to rapidly changing macro- and micro-conditions is of particular importance in the context of the economic and banking sector crisis phenomena, which in turn affects the quality and, accordingly, competitiveness of banking services. Increasing the competitiveness of banking services of Ukrainian banks and ensuring the competitiveness of the domestic banking system is a prerequisite for ensuring sustainable economic growth. In view of this, the authors updated the issues of assessing the competitiveness of banking services offered in the market, using methods of economic and mathematical modeling. In assessing the competitiveness of banking services, research methods such as analysis and synthesis, the method of comparison, economic-statistical, mathematical, grouping and modeling, table and graphic are used.

The work also used the modification of the Saati method as a hierarchy analysis method from the point of view of replacing the Saati estimates in the matrix of pairwise comparisons based on the numerical relations of the corresponding characteristics of the model's factors. Thus, the competitiveness of the banking service «Credit» of JSC Oschadbank, PJSC CB «Privatbank», JSC «Raiffeisen Bank Aval», JSC «Kredobank», JSC «Alfabank» and PJSC CB «Taskombank» on the basis of its economic and consumer properties.

The approach proposed by the authors to assess the competitiveness of banking and banking services, allows positioning services of a competitive bank in the financial market. For each commercial bank it is possible to determine the position and establish the competitive advantages of banking services in comparison with similar services of other commercial banks.

Using the proposed model provides an opportunity to assess the competitiveness of the banking institution in terms of the competitiveness of banking services and should become a complete and informative information tool for managing the competitive advantages of domestic commercial banks.

Keywords: banking system, competitiveness, commercial bank, banking market, credit, Saati method, modeling.

JEL Classification C51, G21

Formulas: 5; fig.: 2; tabl.: 3; bibl.: 14.

Федишин М. П.

*кандидат економічних наук, доцент,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Україна;
e-mail: m.fedyshyn@chnu.edu.ua; ORCID ID:0000-0002-0807-6814*

Абрамова А. С.

кандидат економічних наук,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Україна;

e-mail: alla11abramova@ukr.net; ORCIDID:0000-0003-3364-8316

Жаворонок А. В.

к.е.н., Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Україна

e-mail: artur.zhavoronok@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-9274-8240

Марич М. Г.

кандидат економічних наук, доцент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Україна;

e-mail:m.marych@chnu.edu.ua; ORCIDID:0000-0002-5400-0503

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Анотація. Процес адаптації комерційних банків до мінливих макро- та мікро-умов є особливо важливим у контексті кризових явищ економічного та банківського секторів, що, у свою чергу, впливає на якість та, відповідно, конкурентоспроможність банківських послуг. Підвищення конкурентоспроможності банківських послуг українських банків та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи є передумовою забезпечення сталого економічного зростання. З огляду на це, автори поновили питання оцінки конкурентоспроможності банківських послуг, що пропонуються на ринку, за допомогою методів економіко-математичного моделювання. При оцінці конкурентоспроможності банківських послуг використовуються методи аналізу і синтезу, економіко-статистичний, метод порівняння, математичний, групування і моделювання, табличний і графічний.

Використано також модифікацію методу Сааті як методу аналізу ієрархії з точки зору заміни оцінок Сааті в матриці попарних порівнянь на основі числових співвідношень відповідних характеристик факторів моделі. Таким чином, проранжовано конкурентоспроможність банківської послуги «Кредит» ВАТ «Ощадбанк», ПАТ КБ «Приватбанк», ВАТ «Райффайзен Банк Аваль», ВАТ «Кредобанк», АТ «Альфабанк» та ПАТ КБ «Таскомбанк» на основі своєї економічної та споживчі властивості.

Підхід, запропонований авторами для оцінки конкурентоспроможності банківської справи і банківських послуг, дозволяє позиціонувати послуги конкурентного банку на фінансовому ринку. Для кожного комерційного банку можна визначити позицію та встановити конкурентні переваги банківських послуг у порівнянні з аналогічними послугами інших комерційних банків.

Використання запропонованої моделі дає можливість оцінити конкурентоспроможність банківської установи з точки зору конкурентоспроможності банківських послуг і повинна стати повноцінним і інформативним інформаційним інструментом управління конкурентними перевагами вітчизняних комерційних банків.

Ключові слова: банківська система, конкурентоспроможність, комерційний банк, ринок банківських послуг, кредит, метод Сааті, моделювання.

Формул: 5; рис.: 2; табл.: 3; бібл.: 14.

Федишин М. П.

кандидат економічних наук, доцент,

Черновицький національний університет імені Юрія Федьковича, Україна;

e-mail: m.fedyshyn@chnu.edu.ua; ORCIDID: 0000-0002-0807-6814

Абрамова А. С.

кандидат економічних наук,

Черновицький національний університет імені Юрія Федьковича, Україна;

e-mail: alla11abramova@ukr.net; ORCIDID: 0000-0003-3364-8316

Жаворонок А. В.

*к.э.н., Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича, Украина
e-mail: artur.zhavoronok@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-9274-8240*

Мариш М. Г.

*кандидат экономических наук, доцент,
Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича, Украина;
e-mail: m.marych@chnu.edu.ua; ORCIDID: 0000-0002-5400-0503*

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Аннотация. Проведена оценка конкурентоспособности банковских услуг с помощью приемов экономико-математического моделирования путем использования модификации метода Саати. Проранжированы конкурентоспособность банковской услуги «Кредит»АО «Ощадбанк», АО «Райффайзен банк Аваль», АО «Альфабанк», АО«Кредобанк»та ПАО КБ «Таскомбанк»на основе ее экономических и потребительских свойств. Использование предложенной модели дает возможность оценить конкурентоспособность банковского учреждения с точки зрения конкурентоспособности банковских услуг и должен стать основательным и содержательным информационным инструментом управления конкурентными преимуществами отечественных коммерческих банков.

Ключевые слова: банковская система, конкурентоспособность, коммерческий банк, рынок банковских услуг, кредит, метод Саати, моделирования.

Формул: 5; рис.: 2; табл.: 3; библи.: 14.

Introduction. Today, commercial banks are operating in an ever-changing general economic, social and political situation that affects the reliability and efficiency of their activities. To date, problems of ensuring the efficiency of banking activity and stability of the banking system of Ukraine as a whole have become important.

Expanding the spectrum of banking services provided to customers allows redistributing financial risks, reducing their negative impact on the efficiency of the bank, creating new revenue channels. The foregoing actualizes the issue of growth of volumes of provision of banking services and an increase in their share in the overall structure of revenues of domestic banks. In times of recurring crisis phenomena, the process of adapting commercial banks to rapidly changing macro- and micro-conditions is of particular importance, which in turn cannot but affect the quality and, accordingly, the competitiveness of banking services. Increasing the competitiveness of banking services of Ukrainian banks and ensuring the competitiveness of the domestic banking system is the encouragement of socio-economic development of the country and ensuring sustainable growth of the economy. In view of this, there is a need to assess the competitiveness of the banking services offered by the market using some of the most effective tools — methods of economic and mathematical modeling. The problem of developing an adequate mathematical model for assessing the competitiveness of banking services is at the same time extremely relevant and difficult.

Research analysis and problem statement. Some aspects of competitive relations in the banking system were researched in scientific papers by such domestic and foreign scholars: Vasilchuk I. [1], Vovk V. [2], Zaruba Yu. [3], Kovalenko V. [4], Kolesova P. [5], Kolomyets I. [6], Salo I. and Miroshnichenko O. [9], Tregulova N., Vasiliev T. [12], Khalatur S., Zhilenko K., Masyuk Yu., Velichko L. and Kravchenko M. [14] and others.

Despite the achievements of domestic and foreign scientists in addressing the problem of managing the competitiveness of banking services, there are a number of issues related to finding ways to increase the efficiency of managing the competitiveness of banking services in a changing environment of the bank. A further system of assessing the effectiveness of banking services needs further scientific and methodological developments.

In view of this, there is a need for further research in combining theoretical developments with methods of economic and mathematical modeling for analyzing, quantifying and identifying

the competitive advantages of banking services offered on the market to manage the competitiveness of banking services, building an effective policy of providing quality services and ensuring a high the competitive position of a banking institution in the market.

The aim of the work is to assess the competitiveness of banking services through the method of economic and mathematical modeling to form the competitive advantages and positions of a banking institution and ensure an effective policy of providing services by a commercial bank.

Methods of research. Analysis and synthesis, comparison method, economic-statistical, mathematical, grouping and modeling, tabular and graphical are used in the assessment of the competitiveness of banking services.

Research results. In today's competitive environment, competition is based on a strategy of protection market participants and defend their interests.

The competitive strategy determines the direction of the commercial bank's activities in financial, production, personnel and other areas of operation in order to achieve long-term competitive advantages over other banks. A commercial bank that has managed to create, maintain and skillfully use competitive advantages becomes competitive. Assessment of the bank and banking services is one of the steps in managing their competitiveness.

An assessment of the bank's competitiveness and banking services allows positioning the services of a competitive bank in the financial market. To date, there is no single method for measuring it.

The mathematical modeling is powerful tool to studying, analyzing and forecasting economic processes. Our task is to create a model for assessing the competitiveness of banking services, taking into account the multiplicity of factors of influence. To date, a number of approaches have been developed to determine the optimal solution in terms of multicriteria. As noted by Trunova O.V. [13], a special place here occupies the method of analysis of hierarchies, proposed by T. Saati [10]. This method finds its practical application in a wide variety of fields: real estate valuation, planning and decision making in the economy, software development, project management, resource management, and others [7; 11]. This indicates the effectiveness and objectivity of the method.

However, if a relatively large number of factors are included in the model, then during the construction of matrices of pairwise comparisons there may be problems of their evaluation on the Saati scale: this is due to the fact that it is difficult for an ordinary person to make a rational choice if the number of objects of choice exceeds 7 ± 2 [11]. In addition, some factors are not easy to compare among themselves (especially to a person who has little practical experience). Therefore, Nikul E.S. [7] proposed a modification of the Saati method, which consists in the fact that instead of Saati's estimates in the matrix of pairwise comparisons; numerical ratios of the corresponding characteristics of the model factors are recorded. In this case, the results obtained by the classical Saati method and the modified method, differ in their statistical error.

Proceeding from the foregoing, to construct our model we will use the modification of the Saati method [7], singling out, similar to the four levels of the hierarchy (Fig. 1):

— the first level is the focus of the hierarchy. At this stage, the task is formed, the purpose of the study is to identify the most competitive banking services;

— the second level is the group of factors that directly affect the achievement of the goal. In this case, each group of factors is represented as the summit in the constructed hierarchy, which is connected to the top of the first level. In the hierarchical structure of the choice of a commercial bank with the highest level of service competitiveness (the «Credit» service is selected in the research), which is determined by the integral indicator of the first level, which is based on the main factors placed on the second level: consumer (qualitative) properties and economic (cost) characteristics of banking services from the standpoint of the consumer;

— the third level — the individual characteristics of the groups of indicators. Identification of the most significant characteristics forms the task for which bank experts determine the factors affecting the attractiveness of banking services for the consumer, on which the heights of the second level depend.

— the fourth level — alternatives. At this stage, the assessment and selection of the most competitive banking services from the submitted sample of commercial banks is being carried out (for the study, we choose six «banks» from three banking groups: JSC Oschadbank, PJSC CB «Privatbank», JSC «Raiffeisen Bank Aval», JSC «Kredobank», JSC «Alfabank» and PJSC CB «Taskombank»).

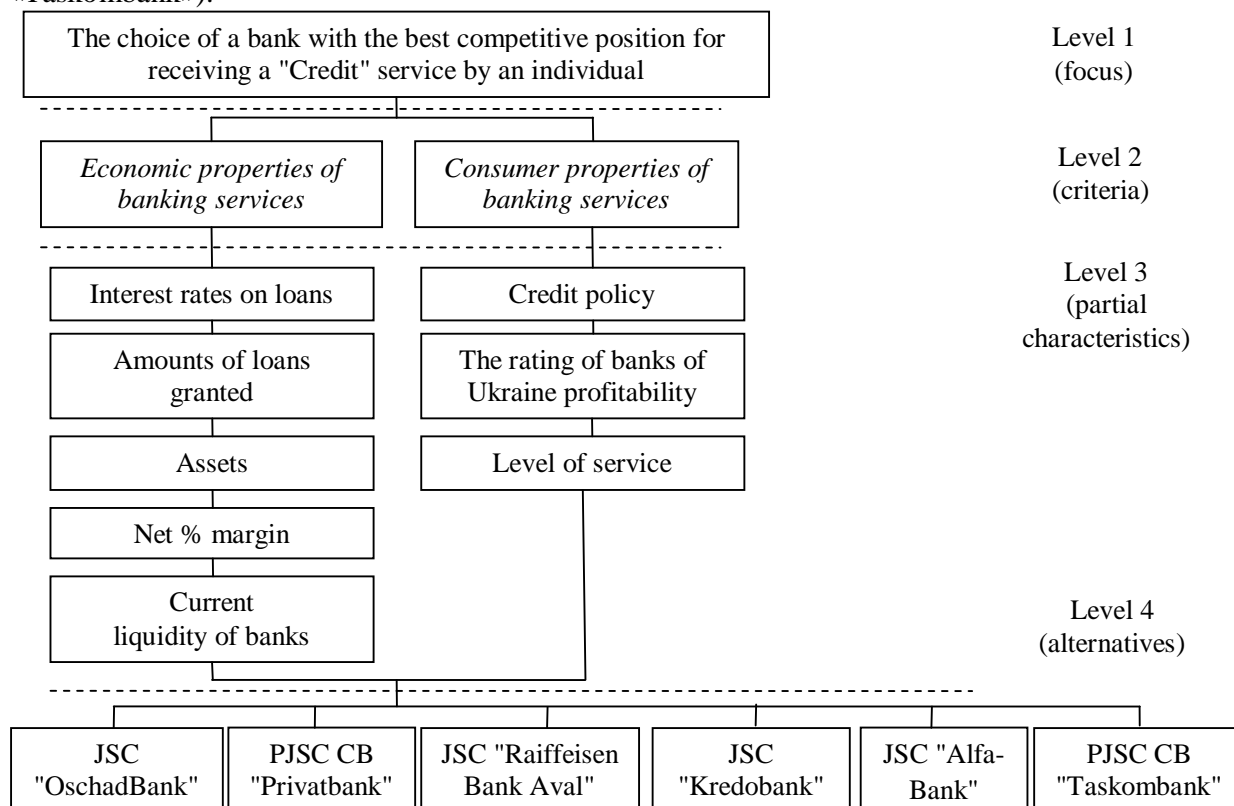


Fig. 1. Levels of model hierarchy

Source: Created by authors

Input statistics on model factors are based on the official reporting of the investigated commercial banks. According to these data, the corresponding mean values (Annex 1) were calculated and their normalization (Annex 2) was calculated. It is these normalized data that will be used as numerical estimates of the model's factors.

The next stage of the presented model is the construction of a matrix of pairwise comparisons of the criteria of the second level of the hierarchy (Table 1).

Table 1

The matrix of pairwise comparisons for elements of level 2

Properties	Consumer properties	Economic properties	Medium geometric	The normalized vector of priorities V_{pr}
Consumer properties	1	0,5	0,70711	0,333333
Economic properties	2	1	1,41421	0,666667
SUM	3	1,5	2,12132	1

$\lambda_{\max}=2,000000324, IV=0, VY=0.$

Source: own calculations by the authors

The $VY < 10\%$ index $<10\%$ indicates the logic of judgments when filling matrices of pairwise comparisons, and therefore, the obtained data can be used in further modeling.

The next step is to calculate matrices of pairwise comparisons for elements of the third and fourth level of the hierarchy. Each of these matrices $V^{(c)}$ is formed:

$$V^{(c)} = (b_{ij}^{(c)}), i, j = \overline{1; n}, b_{ii}^{(c)} = 1, \quad (1)$$

where for each of the matrices all diagonal elements are equal to units $i = \overline{1, n}$.
 For each of the matrices there are the following characteristics:

— normalized vector, $V_c = (\beta_1^{(c)}, \beta_2^{(c)}, \dots, \beta_n^{(c)})$, where
$$\beta_i^{(c)} = \frac{\sqrt[n]{\prod_{j=1}^n b_{ij}^{(c)}}}{\sum_{i=1}^n \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n b_{ij}^{(c)}}}, j = \overline{1, n};$$

— the most significant value:
$$\lambda_{\max} = \sum_{j=1}^n \left(\sum_{i=1}^n [b_{ij}^{(c)}] \right) \beta_j^{(c)} ;$$

— index of consistency:
$$IY = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1} ;$$

— coherence ratio: $VY = \frac{IY}{TIY}$, where TIY — is the table value of the index of consistency for the matrix of a given size. For the Saat hierarchy analysis method, it is assumed that the matrix is consistent (that is, suitable for simulation) if the value of $VY < 10\%$, that is, $VY < 0,1$ [12, p. 85]. Matrices of pairwise comparisons are shown in Table. 2.

Table 2

The matrix of pairwise comparisons of consumer factors

Consumer factors	Credit policy	The rating of banks of Ukraine NBU profitability	Level of service	Medium geometric	The normalized vector of priorities, V_c
Credit policy	1	1,3893899	1,1195962	1,15867558	0,378669
The rating of banks of Ukraine NBU profitability	0,71974037	1	0,8058186	0,84837513	0,277259
Level of service	0,89317915	1,24097408	1	1,05281156	0,344072
$\lambda_{\max}= 3,00253616, IY=0,00126808, VY=0,00218634$					

Source: own calculations by the authors

This means that the factor «Service level» is the most important in the group of consumer factors, and the factor «Rating of Ukrainian banks by NBU on profitability» is the least significant.

By analogy, the matrix of pairwise comparisons of economic factors received a normalized vector of priorities:

$$V_{ef} = (0,29 \ 0,11 \ 0,12 \ 0,21 \ 0,28)^T. \quad (2)$$

The analysis of this components shows that in the group of economic factors, the factor «Interest rates on loans» is the most important, and the least important is «Volume of loans granted» (Table 3).

For a matrix of pairwise comparisons of alternatives on the factor «Credit Policy» received a normalized vector of priorities:

$$V_{1^*T} = (0,14778518 \ 0,18228146 \ 0,16111329 \ 0,15680125 \ 0,18188946 \ 0,17012936$$

The components of this vector are almost the same, that is, the credit policy in all investigated banks is not significantly different. Privatbank and Alfabank share the first position, while Oschadbank is the last.

By analogy, for the matrix of pairwise comparisons of alternatives with respect to the factor «Rating of Ukrainian banks by NBU for profitability», the normalized vector of priorities was obtained: $V_2 = (0,17 \ 0,32 \ 0,17 \ 0,09 \ 0,10 \ 0,15)^T$. The largest components of this vector corresponds to the bank «Privatbank», while the smallest share is between «Kredobank» and «Alfabank».

Table 3

The matrix of pairwise comparisons of alternatives relative factor «Credit policy»

Credit policy	JSC «Oschadbank»	PJSC CB «Privatbank»	JSC «Raiffeisen Bank Aval»	JSC «Kredobank»	JSC «Alfabank»	PJSC CB «Taskombank»	The normalized vector of priorities, V_I
JSC «Oschadbank»	1	0,81075269	0,91727494	0,9425	0,8125	0,86866359	0,147785
PJSC CB «Privatbank»	1,23342175	1	1,13138686	1,1625	1,00215517	1,07142857	0,182281
JSC «Raiffeisen Bank Aval»	1,09018568	0,88387097	1	1,0275	0,88577586	0,94700461	0,161113
JSC «Kredobank»	1,06100796	0,86021505	0,97323601	1	0,86206897	0,92165899	0,156801
JSC «Alfabank»	1,23076923	0,99784946	1,12895377	1,16	1	1,06912442	0,181889
PJSC CB «Taskombank»	1,15119363	0,93333333	1,05596107	1,085	0,93534483	1	0,170129
$\lambda_{\max} = 6; IV=0,00; VY=0,00.$							

Source: own calculations by the authors

For the matrix of pairwise comparisons of alternatives with respect to the «Service Level» factor, the normalized vector of priorities looks like: $V_3 = (0,18 \ 0,18 \ 0,18 \ 0,15 \ 0,16 \ 0,14)^T$, that is, in terms of service, all investigated banks are almost identical.

The normalized vector of priorities for the matrix of pairwise comparisons of alternatives relative to the factor «Interest rates on loans» looks like: $V_4 = (0,19 \ 0,15 \ 0,16 \ 0,17 \ 0,17 \ 0,16)^T$. The analysis of the component of the vector B_4 shows that, with regard to the proposal on interest rates on loans from investigated banks, «Oschadbank» is allocated, the rest have almost identical suggestions.

The normalized vector of priorities for the matrix of pairwise comparisons of alternatives with respect to the factor «Amounts of granted loans» looks like: $V_5 = (0,24 \ 0,52 \ 0,12 \ 0,01 \ 0,09 \ 0,01)^T$. The largest component of the vector B_5 (respectively, the best result in terms of loans provided) corresponds to PrivatBank, and the smallest — Taskombank.

For a matrix of pairwise comparisons of alternatives relative to the factor «Assets of the Bank», the normalized vector of priorities has the form: $V_6 = (0,29 \ 0,48 \ 0,13 \ 0,02 \ 0,08 \ 0,01)^T$. The analysis of the component of the vector shows that the highest position in relation to the factor «Assets of the bank» in Privatbank, the lowest — in Tascombank.

The normalized vector of priorities for the matrix of pairwise comparisons of alternatives relative to the factor «Netinterest margin» has the form: $V_7 = (0,15 \ 0,13 \ 0,27 \ 0,16 \ 0,16 \ 0,13)^T$. Its components show that Raiffeisen Bank Aval holds the highest position in terms of net interest margin, and the lowest is Taskombank.

For the last of the matrices of pairwise comparisons of alternatives, the normalized priority vector has the form: $V_8 = (0,18 \ 0,16 \ 0,16 \ 0,15 \ 0,20 \ 0,14)^T$. As can be seen, according to the level of current liquidity of banks, Alfabank and Oschadbank are somewhat highlighted, while the remaining banks occupy roughly the same positions.

The next step of research is to create the vector of global priorities for the consumer factors:

$$V_{cf}^G = (V_1 V_2 V_3) * V_{cf}, \quad (3)$$

where the matrix $(V_1 V_2 V_3)$ is formed from the components of the normalized priority vectors V_1, V_2 та V_3 , namely: components of the vector V_1 form the first column of the matrix,

components V_2 – are the second column, and components V_3 – are the third column of the matrix. We have:

$$V_{ef}^G = \begin{pmatrix} 0,14778518 & 0,17114879 & 0,18181818 \\ 0,18228146 & 0,32185597 & 0,18181818 \\ 0,16111329 & 0,16969897 & 0,18181818 \\ 0,15680125 & 0,09207361 & 0,15151515 \\ 0,18188946 & 0,09503498 & 0,16161616 \\ 0,17012936 & 0,15018768 & 0,14141414 \end{pmatrix} * \begin{pmatrix} 0,37866919 \\ 0,27725926 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,16597274 \\ 0,22082038 \\ 0,17061771 \\ 0,13703612 \\ 0,15083279 \\ 0,15472026 \end{pmatrix}.$$

The analysis of the component of the vector of global priorities with respect to consumer factors shows that Privatbank takes the first position on consumer priorities among the six banks under consideration, the latter is Kredobank.

Next, a vector of global priorities with respect to economic factors is calculated:

$$V_{ef}^G = (V_4 V_5 V_6 V_7 V_8) * V_{ek}, \quad (4)$$

where the matrix $(V_4 V_5 V_6 V_7 V_8)$ is formed from the components of the normalized priority vectors $V_4 - V_8$. We have:

$$V_{ef}^G = \begin{pmatrix} 0,18809098 & 0,24031183 & 0,29282254 & 0,15282624 & 0,18068193 \\ 0,14707386 & 0,52166719 & 0,4766331 & 0,1311933 & 0,16448314 \\ 0,15946844 & 0,12427355 & 0,12557063 & 0,26552687 & 0,16180241 \\ 0,17339637 & 0,01308464 & 0,01515271 & 0,16434054 & 0,15396428 \\ 0,16943522 & 0,09117378 & 0,08120923 & 0,1577111 & 0,19916929 \\ 0,16253514 & 0,00948902 & 0,0086118 & 0,12840195 & 0,13989894 \end{pmatrix} * \begin{pmatrix} 0,29343343 \\ 0,1057996 \\ 0,11579595 \\ 0,20785912 \\ 0,2771119 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,19636018 \\ 0,22639071 \\ 0,17451159 \\ 0,13084428 \\ 0,15674168 \\ 0,11515157 \end{pmatrix}$$

Components of the vector of global priorities with respect to economic factors indicate that the most attractive for a set of economic factors included in the model is Privatbank, the least attractive — Taskombank.

The final step of synthesis is to calculate the priority alternatives vector relative to the focus of the groups:

$$V_{focus} = (V_r^G V_{ek}^G) * V_{pr} * 100. \quad (5)$$

Substituting computed earlier components, we get the final result:

$$V_{focus} = \begin{pmatrix} 0,16597274 & 0,19636018 \\ 0,22082038 & 0,22639071 \\ 0,17061771 & 0,17451159 \\ 0,13703612 & 0,13084428 \\ 0,15083279 & 0,15674168 \\ 0,15472026 & 0,11515157 \end{pmatrix} * \begin{pmatrix} 0,33333333 \\ 0,66666667 \end{pmatrix} * 100 = \begin{pmatrix} 18,623104 \\ 22,453393 \\ 17,321363 \\ 13,290823 \\ 15,477205 \\ 12,834113 \end{pmatrix}.$$

As result, we get a visual representation of the level of competitiveness of banking services of the six banks under consideration for 2010—2017 years.

Based on the calculated priority value for each of the alternatives, we can conclude that the most competitive banking service for obtaining a loan among the commercial banks in Ukraine is the banking service provided by PJSC CB «Privatbank».

Lower level of credit service competitiveness in JSC «Oschadbank», JSC «Raiffeisen Bank Aval», JSC «Alfa-Bank», JSC «Kredobank» and PJSC CB «Taskombank».

By organizing the components of the resulting vector in descending order, we obtain the rating of the banks under consideration by the level of competitiveness of the banking service (Fig. 2).

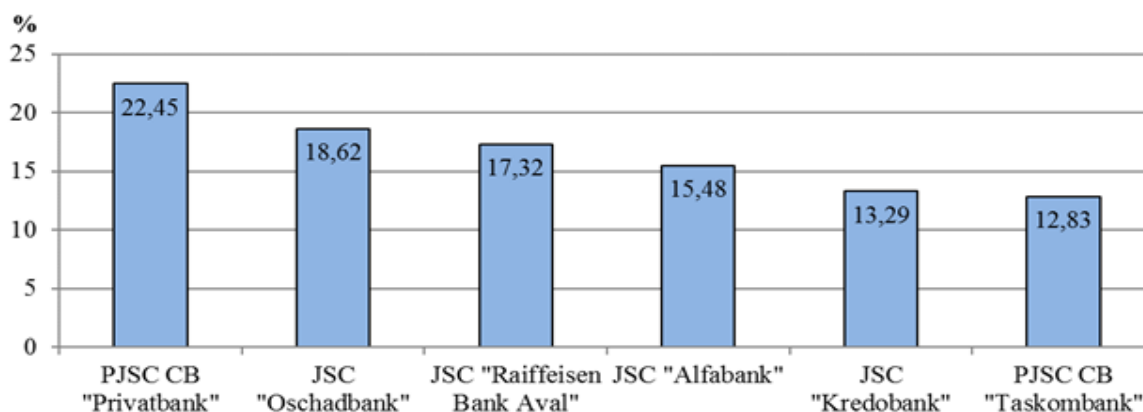


Fig. 2. Ranged level of competitiveness of the banking service «Credit» for 2010-2017 years

Source: Created by authors

As a result of analysis of the investigated service «Credit» for each commercial bank it is possible to establish its position and competitive advantages in comparison with similar service of other commercial banks. It is proposed to allocate a banking service-leader, outsider, standard and ideal. Banking service-leader of a commercial bank — is the most competitive banking service of a certain commercial bank in relation to the services studied by other commercial banks.

Bank service-outsider — the most unattractive banking service of a certain bank for the consumer in comparison with similar banking services of other commercial banks. This banking service is characterized by a low level of competitiveness compared with the corresponding services of other commercial banks.

The standard banking service is a service that serves as a benchmark for the estimated banking service with which the comparison is performed. As a result of information synthesis, a hypothetical banking service is created as a ideal for the existing banking service of a particular commercial bank, and makes adjustments to the policy of managing the provision of services by banking institutions.

Conclusions. The results of the analysis showed that in order to form effective management decisions and take practical steps to increase the competitiveness of the banking institution, an assessment of the level of competitiveness of banking services is necessary. In this regard, we use the method of analysis of hierarchies among methods of estimation, which allows us to translate the qualitative values of indicators into quantitative ones in order to obtain the indicator of competitiveness of banking services.

This method allows us to snap around the level of competitiveness of the banking service «Credit» of six domestic banks. According to the results of the evaluation, the objects-reference points were proposed, which in the future would allow to form competitive advantages and positions on this basis for implementation of effective policy of provision of high-quality banking services and management of banking business processes in the period of dynamism of the market environment.

Annex 1. The average values of the model factors for 2010-2017

Characteristic	JSC «Oschadbank»	PJSC CB «Privatbank»	JSC «Raiffeisen Bank Aval»	JSC «Kredobank»	JSC «Alfabank»	PJSC CB «Taskombank»
Economic properties						
Interest rates on loans	21,03	16,44	17,83	19,39	18,94	18,17
Amounts of loans granted	56814669	123332874	29380827	3093478	21555360	22433399
Assets	117163374	190709167	50242985	6062862	32493222	3445729
Net interest margin	6,26	5,37	10,87	6,73	6,46	5,26
Current liquidity of banks	83,48	76,00	74,76	71,14	92,02	64,64
Consumer properties						
Credit policy	0,54	0,66	0,59	0,57	0,66	0,62
The rating of Ukrainian banks NBU for profitability	0,2895	0,1539	0,2920	0,5381	0,5214	0,3299
Level of service	0,9	0,9	0,9	0,75	0,8	0,7

Source: own calculations by authors on the basis of [8]

73

Annex 2. Normalized values of model factors for 2010-2017 years

Characteristic	JSC «Oschadbank»	PJSC CB «Privatbank»	JSC «Raiffeisen Bank Aval»	JSC «Kredobank»	JSC «Alfabank»	PJSC CB «Taskombank»
Economic properties						
Interest rates on loans	0,18809098	0,14707386	0,15946844	0,17339637	0,16943522	0,16253514
Amounts of loans granted	0,24031183	0,52166719	0,12427355	0,01308464	0,09117378	0,00948902
Assets	0,29282254	0,4766331	0,12557063	0,01515271	0,08120923	0,0086118
Net interest margin	0,15282624	0,1311933	0,26552687	0,16434054	0,1577111	0,12840195
Current liquidity of banks	0,18068193	0,16448314	0,16180241	0,15396428	0,19916929	0,13989894
Consumer properties						
Credit policy	0,14778518	0,18228146	0,16111329	0,15680125	0,18188946	0,17012936
The rating of Ukrainian banks NBU for profitability	0,17114879	0,32185597	0,16969897	0,09207361	0,09503498	0,15018768
Level of service	0,18181818	0,18181818	0,18181818	0,15151515	0,16161616	0,14141414

Source: own calculations by authors on the basis of [8]

Література

1. Васильчук І. Сталий розвиток як нова стратегія комерційних банків [Текст] / І. Васильчук // Економічний аналіз-XXI. — 2015. — № 155 (11—12). — С. 105—108.
2. Вовк В. Я. Сутність та зміст конкурентоспроможності банку [Текст] / В. Я. Вовк // Науковий вісник Ужгородського університету. — 2011. — № 33 (2). — С. 23—28.
3. Заруба Ю. О. Конкурентоспроможність комерційного банку [Текст] / Ю. О. Заруба // Фінанси України. — 2001. — № 2. — С. 22—23.
4. Коваленко В. В. Забезпечення конкурентоспроможності банків України в умовах структурних дисбалансів економіки України [Текст] / В. В. Коваленко, Ю. М. Белова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. — 2016. — Вип. 20 (2). — С. 149—152.
5. Колесов П. Ф. Модель оценки конкурентоспособности коммерческого банка [Текст] / П. Ф. Колесов // Проблемы и перспективы экономики и управления : материалы Международной научной конференции (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 года). — Санкт-Петербург : Реноме, 2012. — С. 77—81.
6. Коломиец І. В. Модели оценки конкурентоспособности банка [Текст] / І. В. Коломиец // Управління розвитком. — 2012. — № 19 (140). — С. 52—54.
7. Никул Е. С. Алгоритм анализа матриц парных сравнений с помощью вычисления векторов приоритетов [Текст] / Е. С. Никул // Известия ЮФУ. Технические науки. — 2012. — № 2 (127). — С. 241—247.
8. Національний банк України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
9. Сало І. В. Система управління конкурентоспроможністю банку [Текст] / І. В. Сало, О. В. Мірошніченко // Актуальні проблеми економіки. — 2012. — № 5. — С. 279—285.
10. Саати Т. Принятие решений: метод анализа иерархий [Текст] / Т. Саати ; пер. с англ. — Москва : Радио и связь, 1993. — 278 с.
11. Ткачова О. К. Метод Саати при прийнятті управлінських рішень [Текст] / О. К. Ткачова // Держава та регіони. Економіка та підприємництво. — 2015. — № 4 (85). — С. 92—96.
12. Трегулова Н. Г. Управленческий потенциал как конкурентное преимущество организации [Текст] / Н. Г. Трегулова, Т. А. Васильева // Научное обозрение. — 2010. — № 4. — С. 83—86.
13. Трунова О. В. Застосування методу Саати при прийнятті управлінських рішень [Електронний ресурс] / О. В. Трунова // Вісник Чернігівського національного педагогічного університету. Педагогічні науки. — 2013. — Вип. 108 (1). — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VchdpuP_2013_1_108_34.
14. Khalatur S. Assessment of bank lending diversification in Ukraine [Text] / S. Khalatur, K. Zhylenko, Y. Masiuk, L. Velychko, M. Kravchenko // Banks and Bank Systems. — 2018. — 13 (3). — P. 141—150.

Стаття рекомендована до друку 22.02.2019

© Федішин М. П., Абрамова А. С.,
Жаворонок А. В., Марич М. Г.

References

1. Vasylychuk, I. (2015). Stalyi rozvytok yak nova stratehiia komertsiiynykh bankiv [Sustainable development as a new strategy for commercial banks]. *Ekonomichnyi analiz-XXI — Economic Annals-XXI*, 155 (11—12), 105—108 [in Ukrainian].
2. Vovk, V. Ya. (2011). Sutnist ta zmist konkurentospromozhnosti banku [Essence and content of bank's competitiveness]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu — Scientific Bulletin of Uzhgorod University*, 33 (2), 23—28 [in Ukrainian].
3. Zaruba, Yu. O. (2001). Konkurentospromozhnist komertsiiynoho banku [Competitiveness of a commercial bank]. *Finansi Ukraini — Finance of Ukraine*, 2, 22—23 [in Ukrainian].
4. Kovalenko, V. V., & Bielova, Yu. M. (2016). Zabezpechennia konkurentospromozhnosti bankiv Ukrainy v umovakh strukturnykh dysbalansiv ekonomiky Ukrainy [Ensuring the competitiveness of Ukrainian banks in the conditions of structural imbalances in the economy of Ukraine]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ekonomichni nauky — Scientific Bulletin of the Kherson State University. Economic Sciences*, 20 (2), 149—152 [in Ukrainian].
5. Kolesov, P. F. (2012). Model otsenky konkurentosposobnosti kommercheskoho banka [Model evaluation of the competitiveness of the commercial bank]. *Problemy i perspektivy ekonomiki i upravleniia: Mezhdunarodnaja nauchnaja konferencij — Problems and prospects of Economics and Management: International scientific conference*. Sankt-Peterburg [in Russian].
6. Kolomiec, Y. V. (2012). Modely otsenky konkurentnosposobnosti banka [Competitiveness assessment model bank]. *Upravlinnia rozvytkom — Development management*, 19 (140), 52—54 [in Russian].
7. Nikul E. S. Algoritm analiza matric parnyh sravnenij s pomoshch'yu vychisleniya vektorov prioritetov [Algorithm for analyzing pairwise comparison matrices by calculating priority vectors]. *Izvestiya YuFU. Tehnicheskie nauki — News SFU. Technical science*, 2 (127), 241—247 [in Russian].
8. Ofitsiynyi sait Natsionalnogo banku Ukrainy [Official site of the National Bank of Ukraine]. *bank.gov.ua*. Retried from <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index> [in Ukrainian].
9. Salo, I. V., & Miroshnichenko, O. V. (2012). Sistema upravlinnia konkurentospromozhnistiu banku [Bank Competitiveness Management System]. *Aktualni problemy ekonomiky — Actual problems of th economy*, 5, 279—285 [in Ukrainian].
10. Saati, T. (1993). *Prinyatie resheniy: metod analiza ierarhiy [Decision Making: A Method for Analyzing Hierarchies]*. Moscow: Radio i svyaz [in Russian].
11. Tkachova, O. K. (2015). Metod Saati pry pryiniatti upravlinskykh rishen [Saati's Method in Making Management Decisions]. *Derzhava ta rehiony. Ekonomika ta pidpriemnytstvo — State and Regions. Economics and Business*, 4 (85), 92—96 [in Ukrainian].
12. Tregulova, N. G., & Vasileva, T. A. (2010). Upravlencheskiy potentsial kak konkurentnoe preimuschestvo organizatsii [Managerial potential as a competitive advantage of an organization]. *Nauchnoe obozrenie — Scientific Review*, 4, 83—86 [in Russian].
13. Trunova, O. V. (2013). Zastosuvannia metodu Saati pry pryiniatti upravlinskykh rishen [Application of the Saati method in making managerial decisions]. *Visnyk Chernihivskoho natsionalnogo pedahohichnoho universytetu. Pedahohichni nauky — Bulletin of Chernihiv National Pedagogical University. Pedagogical sciences*, 108 (1). Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/VchdpuP_2013_1_108_34 [in Ukrainian].
14. Khalatur, S., Zhylenko, K., Masiuk, Y., Velychko, L., & Kravchenko, M. (2018). Assessment of bank lending diversification in Ukraine. *Banks and Bank Systems*, 13 (3), 141—150.

The article is recommended for printing 22.02.2019

© Fedyshyn M. F., Abramova A. S.,
Zavoronok A. V., Marych M. G.

РОЗДІЛ 2

**Актуальні питання розвитку
фінансів, обліку і аудиту**



Бойко С. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет харчових технологій, Україна;
e-mail: svitlanaboyko@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-1333-0397*

Варченко О. М.

*доктор економічних наук, професор,
проректор з наукової та інноваційної діяльності,
Білоцерківський національний аграрний університет, Україна;
e-mail: omvarchenko@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-9090-0605*

Драган О. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
Білоцерківський національний аграрний університет, Україна;
e-mail: draganok@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-6431-8825*

СТРУКТУРНІ АСИМЕТРІЇ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ЗА КВЕД 009:2010

Анотація. Зазначено, що класичним для фінансової науки є твердження про фіскальну і регулюючі функції податків, що передбачають, з одного боку, здатність податкових надходжень фінансувати потреби суспільства, з другого — забезпечити стимулювання або стримування економічного розвитку. Особливості сучасного стану національної економіки свідчать про наявність неузгодженості вітчизняної фіскальної практики та класичних постулатів фінансової теорії.

Присвячено дослідженню структурних зрушень у податкових надходжень до Зведеного бюджету України. Запропоновано авторський порядок оцінки структурної асиметрії податкових надходжень за КВЕД 009:2010 на основі такого порядку дій: 1) оцінка динаміки абсолютних показників та рейтингування видів економічної діяльності за відносними показниками динаміки; 2) оцінка структури та структурних зрушень, рейтингування за відносним показником структури; 3) полікритеріальний кластерний аналіз за ознаками темпу приросту податкових надходжень та питомої ваги у податкових надходжень зведеного бюджету.

Проведене дослідження вказало на суттєві диспропорції впливу окремих видів економічної діяльності на наповненість дохідної частини бюджету. Склад кластерів податкових надходжень до Зведеного бюджету України за видами економічної діяльності, порівнюючи 2012 та 2016 роки, змінився на три чверті, що підтверджує гіпотезу про структурні асиметрії податкових надходжень. Визначено, що посилено роль добувної промисловості і розроблення кар'єрів, гуртової та роздрібної торгівля, переробної промисловості та сільського господарства у формуванні податкових надходжень. Види економічної діяльності, переважно нематеріальної сфери (тимчасове розміщення й організація харчування, освіта, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок), фінансова та страхова діяльність втрачають фіскальний потенціал.

Ключові слова: відносна величина динаміки, відносна величина структури, Зведений бюджет України, Класифікатор видів економічної діяльності, кластерний аналіз, податки, структура податкових надходжень

Формул: 0; рис.: 2; табл.: 6; бібл.: 11.

Boiko S. V.

*Ph. D. in Economics, Associate Professor,
National University of Food Technology, Ukraine;
e-mail: svitlanaboyko@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-1333-0397*

Varchenko O. M.
*Doctor of Economics, Professor,
Vice-rector for scientific and innovative activity,
Bila Tserkva National Agrarian University, Ukraine;
e-mail: omvarchenko@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-9090-0605*

Drahan O. O.
*Ph. D. in Economics, Associate Professor,
Bila Tserkva National Agrarian University, Ukraine;
e-mail: draganok@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-6431-8825*

STRUCTURAL ASYMMETRY OF TAX REVENUES OF THE CONSOLIDATED BUDGET UKRAINE FOR KTEA 009: 2010

Abstract. In the article is noted that the classic for financial sciences is the statement about the fiscal and regulatory functions of taxes. The functions of taxes envisages, on the one hand, the ability of tax revenues to finance the needs of society, on the other hand, to provide incentives or containment of economic development. The peculiarities of the current state of the national economy show the inconsistency of fiscal practices in Ukraine and the classical principles of financial theory.

The article is devoted to research of structural asymmetries of tax revenues by types of economic activity to the Consolidated Budget of Ukraine. It is proposed author's order of structural asymmetries estimation of tax revenues for KTEA 009: 2010: 1) estimation of the absolute indicators dynamics and rating of economic activity types by relative dynamics indicators; 2) assessment of the structure and structural changes, ranking on the relative indicator of the structure; 3) polycrystal line cluster analysis is on the basis of the growth rate of tax revenues and the share in the tax revenue of the consolidated budget.

The composition of tax revenue clusters in the Consolidated Budget of Ukraine by types of economic activity has changed by three quarters comparing 2012 and 2016. It confirms the hypothesis of the structural asymmetries of tax revenues. The conducted research indicated significant disparities in the impact of certain types of economic activity on the fullness of the revenue part of the budget. It is determined that the role of extractive industry and the development of quarries, whole sale and retail trade, processing industry and agriculture in the formation of tax revenues has been intensified. Types of economic activity, mainly intangibles (temporary placement and organization of food, education, activities in the area of administrative and auxiliary services, healthcare, art, sports, entertainment and recreation), financial and insurance activities lose their fiscal potential.

Keywords: relative indicator of dynamics, relative indicator of structure, Consolidated budget of Ukraine, classifier of types of economic activity, cluster analysis, taxes, structure of tax revenues.

JEL Classification C38, C82, H20, H25

Formulas: 0; fig.: 2; tabl.: 6; bibl.: 11.

Бойко С. В.
*кандидат экономических наук, доцент,
Национальный университет пищевых технологий, Украина;
e-mail: svtlanaboyko@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-1333-0397*

Варченко О. М.
*доктор экономических наук, профессор,
проректор по научной и инновационной деятельности,
Белоцерковский национальный аграрный университет, Украина;
e-mail: omvarchenko@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-9090-0605*

Драган О. А.
кандидат економічних наук, доцент,
Белоцерковський національний аграрний університет, Україна;
e-mail: draganok@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-6431-8825

СТРУКТУРНІ АСИМЕТРИЇ НАЛОГОВИХ ПОСТУПЛЕНЬ В СВОДНИЙ БЮДЖЕТ УКРАЇНИ СОГЛАСНО КВЭД 009: 2010

Анотація. Посвящено дослідженню структурних зсувів податкових надходжень до Сводного бюджету України. Предложено авторський порядок оцінки структурної асиметрії податкових надходжень по КВЭД 009: 2010 на основі абсолютних і відносних показників, кластерного аналізу. Проведене дослідження указало на суттєві диспропорції впливу окремих видів економічної діяльності на заповненість доходної частини бюджету. Визначено, що посилено роль видобувної промисловості, оптової і розничної торгівлі, переробної промисловості і сільськогосподарського господарства в формуванні податкових надходжень. Види економічної діяльності, переважно нематеріальної сфери (часові розміщення і організація харчування, освіта, діяльність в сфері адміністративного і допоміжного обслуговування, охорона здоров'я, мистецтво, спорт, розваги і відпочинок), фінансова і страхові діяльність втрачають фінансовий потенціал.

Ключові слова: відносна величина динаміки, відносна величина структури, Сводний бюджет України, Класифікатор видів економічної діяльності, кластерний аналіз, податки, структура податкових надходжень.

Формул: 0; рис.: 2; табл.: 6; библ.: 11.

Вступ. Реалізація податкової політики та формування податкових надходжень до бюджету передбачає дотримання таких принципів як загальність оподаткування, рівність усіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації, нейтральність оподаткування [1]. Практична їх реалізація полягає у сплаті податків та зборів незалежно від форми власності юридичної особи, місця походження капіталу та інших ознак, проте вид економічної діяльності найчастіше є підставою для податкових пільг (часткового чи повного звільнення від оподаткування, застосування спеціальних податкових режимів). Класичним для фінансової науки є твердження про фінансову і регулюючі функції податків, що передбачають, з одного боку, здатність податкових надходжень профінансувати потреби суспільства, з іншого боку, забезпечити стимулювання або стримування економічного розвитку. Особливості сучасного стану національної економіки свідчать про наявність неузгодженості вітчизняної фінансової практики та класичних постулатів фінансової теорії.

Аналіз досліджень і постановка проблеми. Значний внесок у розробку теорії податків та їх вплив на розвиток галузей економіки зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: А. Браун (Anton Braun) [2], С. Вінер (Stanley L. Winer) [3], М. Генрексон (Magnus Henrekson) [4], В. Геттіч (Walter Hettich) [3], С. Девіс (Steven J. Davis) [4], А. Лось [5], Ю. Сибірянська [6], А. Соколовська [7], А. Пислиця [6], Л. Тарангул [8], О. Тімарцев [9], Л. Шабліста, Я. Янушевич [10] та інші. Проте вагомих наукових досягнень з цієї проблематики не надає чіткої та достатньої повної оцінки структурних асиметрій податкових надходжень протягом останніх років.

Метою статті є дослідження структурних асиметрій податкових надходжень за видами економічної діяльності до Зведеного бюджету України.

Результати. Структурні асиметрії податкових надходжень до Зведеного бюджету України, на нашу думку, необхідно досліджувати, дотримуючись наступного порядку дій: 1) оцінка динаміки абсолютних показників та рейтингування видів економічної діяльності за відносними показниками динаміки; 2) оцінка структури та структурних зрушень, рейтингування за відносним показником структури; 3) полікритеріальний кластерний аналіз

за ознаками темпу приросту податкових надходжень та питомої ваги у податкових надходжень зведеного бюджету.

Результати виконання дохідної частини Зведеного бюджету за рахунок податків свідчать про їх щорічне номінальне зростання надходжень: 2013 р. – 106 139 млн грн, 2014 р. – 1 719 млн грн, 2015 р. – 94 314 млн грн, 2016 р. – 130 567 млн грн, відносно зростання: 66,13%, 0,64%, 35,14%, 36,00%, відповідно (табл. 1, 2).

Таблиця 1

Податкові надходження Зведеного бюджету України у 2012–2016 рр.
за видами економічної діяльності, млн грн

Секції		2012	2013	2014	2015	2016
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	A	5 218	7 639	8 589	14 344	31 618
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	B	15 806	31 995	35 363	58 420	70 886
Переробна промисловість	C	48 326	69 565	65 291	79 934	108 923
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	14 921	22 416	21 031	23 269	35 046
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	E	1 840	2 494	2 277	2 698	3 330
Будівництво	F	5 146	8 787	7 569	8 929	11 656
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G	24 299	34 807	37 378	50 146	64 703
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	H	10 847	17 237	16 654	25 498	41 592
Тимчасове розміщення й організація харчування	I	978	1 666	1 257	1 593	2 357
Інформація та телекомунікації	J	5 915	11 644	11 278	11 842	14 197
Фінансова та страхова діяльність	K	3 389	8 950	11 323	16 870	18 860
Операції з нерухомим майном	L	3 444	5 535	5 790	8 233	12 085
Професійна, наукова та технічна діяльність	M	5 310	18 842	18 736	28 263	30 792
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	N	2 568	3 701	3 786	4 283	6 142
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	O	6 156	10 412	11 328	15 512	22 817
Освіта	P	2 245	3 943	3 953	4 708	6 814
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Q	2 877	5 003	4 830	5 764	8 330
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	R	731	1 238	1 222	1 475	1 824
Надання інших видів послуг	S,T	494	774	715	902	1 276
Всього		160 509	266 648	268 367	362 681	493 248

Джерело: складено авторами за даними Державної фіскальної служби України, отриманими від запиту на отримання публічної інформації від 07.12.2017 (вх. ДФС № 3704/ЗП, 3709/ЗП, 3711/ЗП від 07.12.2017)

За досліджуваний період номінальне зростання надходжень дає можливість виокремити дев'ять видів економічної діяльності, що забезпечили зростання більш, ніж на 10 млрд грн, тобто мають пріоритетність у формуванні податкових надходжень бюджету та підвищений фіскальний потенціал: переробна промисловість (60 597,26млн грн);добувна промисловість і розроблення кар'єрів (55 080,26млн грн);оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (40 403,15млн грн);транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (30 745,07млн грн);сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство (26 399,41млн грн);професійна, наукова та технічна діяльність (25 481,86млн грн);постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (20 125,43млн грн);державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування (16 660,80млн грн); фінансова та страхова діяльність (15 470,67млн грн).

Позитивна динаміка податкових надходжень у 2013 р. зумовлена збільшенням надходжень від усіх видів економічної діяльності, що мало місце у 2015-2016 рр. Збільшення загального обсягу податкових надходжень у 2013 р. відбувалося за рахунок збільшення, у першу чергу, надходжень від переробної промисловості (21 238,75 млн грн); добувної промисловості і розроблення кар'єрів (16 189,65 млн грн); професійної, наукової та технічної діяльності (13 532,17 млн грн); оптової та роздрібної торгівлі (10 507,89 млн грн). Однак суперечливі макрофінансові умови, соціальна та політична нестабільність сприяли економічному спаду, що стало причиною зменшення у 2014 р. податкові надходження від переробної промисловості (4 274,02 млн грн); постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (1 385,66 млн грн); водопостачання; каналізація, поводження з відходами; будівництво (1 218,47 млн грн); транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (583,55 млн грн) та інших видів.

Таблиця 2

Темпи приросту податкових надходжень Зведеного бюджету України у 2012–2016 рр.
за видами економічної діяльності, %

Секції		Тпр, 2013/ 2012	Тпр, 2014/ 2013	Тпр, 2015/ 2014	Тпр, 2016/ 2015	Тпр, 2016/ 2012	Тпр, серед.
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	A	46,39	12,43	67,02	120,42	505,89	56,89
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	B	102,43	10,52	65,20	21,34	348,48	45,52
Переробна промисловість	C	43,95	-6,14	22,43	36,27	125,39	22,53
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	50,23	-6,18	10,64	50,61	134,88	23,80
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	E	35,52	-8,68	18,47	23,43	80,97	15,99
Будівництво	F	70,77	-13,87	17,96	30,55	126,53	22,68
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G	43,24	7,38	34,16	29,03	166,27	27,74
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	H	58,91	-3,39	53,11	63,12	283,44	39,93
Тимчасове розміщення й організація харчування	I	70,24	-24,55	26,72	47,98	140,87	24,58
Інформація та телекомунікації	J	96,87	-3,15	5,01	19,89	140,03	24,47
Фінансова та страхова діяльність	K	164,10	26,51	48,99	11,79	456,50	53,59
Операції з нерухомим майном	L	60,72	4,61	42,19	46,79	250,93	36,87
Професійна, наукова та технічна діяльність	M	254,84	-0,56	50,84	8,95	479,88	55,18
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	N	44,13	2,29	13,13	43,41	139,19	24,36
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	O	69,14	8,81	36,93	47,09	270,65	38,75
Освіта	P	75,69	0,23	19,12	44,73	203,60	32,00
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Q	73,90	-3,46	19,34	44,54	189,57	30,45
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	R	69,25	-1,25	20,68	23,68	149,45	25,67
Надання інших видів послуг	S,T	56,65	-7,69	26,23	41,42	158,12	26,75
Всього		66,13	0,64	35,14	36,00	207,30	32,40

Джерело: складено авторами за даними Державної фіскальної служби України, отриманими від запиту на отримання публічної інформації від 07.12.2017 (вх. ДФС №№ 3704/ЗП, 3709/ЗП, 3711/ЗП від 07.12.2017) та власними розрахунками

Рейтингування видів економічної діяльності за темпами приросту податкових надходжень Зведеного бюджету України у 2012–2016 рр. наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Рейтинг видів економічної діяльності за темпами приросту податкових надходжень
Зведеного бюджету України у 2012–2016 рр.

Секції		2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	A	15	2	1	1
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	B	3	3	2	16
Переробна промисловість	C	18	14	11	11
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	14	15	18	3
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	E	19	17	15	14
Будівництво	F	7	18	16	12
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G	17	5	8	13
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	H	12	12	3	2
Тимчасове розміщення й організація харчування	I	8	19	9	4
Інформація та телекомунікації	J	4	11	19	17
Фінансова та страхова діяльність	K	2	1	5	18
Операції з нерухомим майном	L	11	6	6	6
Професійна, наукова та технічна діяльність	M	1	9	4	19
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	N	16	7	17	9
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	O	10	4	7	5
Освіта	P	5	8	14	7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Q	6	13	13	8
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	R	9	10	12	15
Надання інших видів послуг	S,T	13	16	10	10

Примітки:

■ – зміна у рейтингу на 1 позицію; ■ – зміна у рейтингу на 2 позиції;

■ – зміна у рейтингу більше ніж на 2 позиції

Джерело: складено авторами за даними Державної фіскальної служби України, отриманими від запиту на отримання публічної інформації від 07.12.2017 (вх. ДФС №№ 3704/ЗП, 3709/ЗП, 3711/ЗП від 07.12.2017) та власними розрахунками

Рейтингуювання за темпами приросту податкових надходжень свідчить про наявність суттєвих асиметрій щодо напрямів та інтенсивності зміни податкових надходжень

$$\rho_{2014} = 0,211, \quad \rho_{2015} = 0,554, \quad \rho_{2016} = 0,089$$

$$\left(\frac{2014}{2013}, \quad \frac{2015}{2014}, \quad \frac{2016}{2015} \right)$$

за критичного значення коефіцієнта

рангової кореляції Спірмена $\rho_{0,95} = 0,456$). У першу чергу варто відмітити три види економічної діяльності, зміни рейтингу яких відбулися більше ніж на 10 позицій, що свідчить про посилення асиметрій та неоднорідність тенденцій динаміки. Пріоритетність за критерієм приросту отримали сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство (1 позиція у 2016 р. проти 15 позиції у 2013 р.); постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (3 позиція проти 14 позиції); транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (2 позиція проти 12 позиції), що пов'язане зі збільшення валової доданої вартості, зміною умов оподаткування (відміна частини податкових преференцій сільському господарству в частині ПДВ, підвищення ставок рентної плати тощо). Переробна промисловість, водопостачання; операції з нерухомим майном, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування посилити свої позиції у рейтингу на кінець досліджуваного періоду.

Для добувної промисловості, інформації, фінансової та страхової діяльності, професійної, наукової та технічної діяльності, інших видів економічної діяльності характерними були темпи приросту нижчі від середніх та, відповідно, втрата позицій у загальному рейтингу: добувна промисловість і розроблення кар'єрів (16 позиція проти 3

позиції); інформація та телекомунікації (17 позиція проти 4 позиції); фінансова та страхова діяльність (18 позиція проти 2 позиції); професійна, наукова та технічна діяльність (19 позиція проти 1 позиції); мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (15 позиція проти 9 позиції). Причинами втрати позицій у рейтингу для добувної промисловості було втрати контролю за частиною України, де зосереджені добувні підприємства, для фінансової та страхової діяльності – кризовий стан банківської системи, висока частка збиткових банків та їх часткова ліквідація. Лише у 2016 р. кількість діючих банків зменшилася з 117 до 96, збитковість активів становила 12,60%, збитковість капіталу – 116,74% [11].

Питома вага – відносний показник, що характеризує частку коштів, сплачених юридичними особами кожного з видів економічної діяльності у податкових надходжень Зведеного бюджету України. Структура податкових надходжень до Зведеного бюджету України за видами економічної діяльності наведена у табл. 4, рейтинг – табл. 5.

Таблиця 4

Структура податкових надходжень Зведеного бюджету України
у 2012–2016 рр. за видами економічної діяльності, %

Секції		2012	2013	2014	2015	2016
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	A	3,25	2,86	3,20	3,96	6,41
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	B	9,85	12,00	13,18	16,11	14,37
Переробна промисловість	C	30,11	26,09	24,33	22,04	22,08
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	9,30	8,41	7,84	6,42	7,11
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	E	1,15	0,94	0,85	0,74	0,68
Будівництво	F	3,21	3,30	2,82	2,46	2,36
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G	15,14	13,05	13,93	13,83	13,12
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	H	6,76	6,46	6,21	7,03	8,43
Тимчасове розміщення й організація харчування	I	0,61	0,62	0,47	0,44	0,48
Інформація та телекомунікації	J	3,68	4,37	4,20	3,27	2,88
Фінансова та страхова діяльність	K	2,11	3,36	4,22	4,65	3,82
Операції з нерухомим майном	L	2,15	2,08	2,16	2,27	2,45
Професійна, наукова та технічна діяльність	M	3,31	7,07	6,98	7,79	6,24
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	N	1,60	1,39	1,41	1,18	1,25
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	O	3,84	3,90	4,22	4,28	4,63
Освіта	P	1,40	1,48	1,47	1,30	1,38
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Q	1,79	1,88	1,80	1,59	1,69
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	R	0,46	0,46	0,46	0,41	0,37
Надання інших видів послуг	S, T	0,31	0,29	0,27	0,25	0,26
Всього	0	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Джерело: складено авторами за даними Державної фіскальної служби України, отриманими від запиту на отримання публічної інформації від 07.12.2017 (вх. ДФС №№ 3704/ЗП, 3709/ЗП, 3711/ЗП від 07.12.2017) та власними розрахунками

Найбільший обсяг податків, сплачених суб'єктами господарювання за видами переробна промисловість, добувна промисловість і розроблення кар'єрів, оптова та роздрібна торгівля. Першість даних трьох секцій у рейтингу була незмінною, проте частка переробної промисловості зменшилася з близько 30% у 2012 р. до 22 % у 2015–2016 рр., оптової та роздрібною торгівлі – з 15% до 13%, відповідно. Переміщення на другу позицію у рейтингу

стало притаманним для добувної промисловості і розробленні кар'єрів та частка даного виду економічної діяльності до максимальних 16,11% у 2015 р. Сукупний внесок трьох досліджених видів економічної діяльності забезпечували формування половини всіх податкових надходжень Зведеного бюджету України.

До видів економічної діяльності, які забезпечують формування більше п'яти відсотків податкових надходжень маємо підстави віднести сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство; постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; професійна, наукова та технічна діяльність.

Таблиця 5

Рейтинг видів економічної діяльності за питомою вагою податкових надходжень
Зведеного бюджету України у 2012–2016 рр.

Секції		2012	2013	2014	2015	2016
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	A	9	11	10	9	6
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	B	3	3	3	2	2
Переробна промисловість	C	1	1	1	1	1
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	4	4	4	6	5
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	E	16	16	16	16	16
Будівництво	F	10	10	11	11	12
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G	2	2	2	3	3
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	H	5	6	6	5	4
Тимчасове розміщення й організація харчування	I	17	17	17	17	17
Інформація та телекомунікації	J	7	7	9	10	10
Фінансова та страхова діяльність	K	12	9	8	7	9
Операції з нерухомим майном	L	11	12	12	12	11
Професійна, наукова та технічна діяльність	M	8	5	5	4	7
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	N	14	15	15	15	15
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	O	6	8	7	8	8
Освіта	P	15	14	14	14	14
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Q	13	13	13	13	13
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	R	18	18	18	18	18
Надання інших видів послуг	S,T	19	19	19	19	19

Примітки:

■ – зміна у рейтингу на 1 позицію; ■ – зміна у рейтингу на 2 позиції;

■ – зміна у рейтингу більше ніж на 2 позиції

Джерело: складено авторами за даними Державної фіскальної служби України, отриманими від запиту на отримання публічної інформації від 07.12.2017 (вх. ДФС №№ 3704/ЗП, 3709/ЗП, 3711/ЗП від 07.12.2017) та власними розрахунками

Рейтинг видів економічної діяльності за критерієм їх частки у наповненні бюджету свідчить про відсутність інтенсивних асиметрій

$\rho_{2013} = 0,974$, $\rho_{2014} = 0,993$, $\rho_{2015} = 0,989$, $\rho_{2016} = 0,977$
($\frac{2012}{2013}$ $\frac{2013}{2014}$ $\frac{2014}{2015}$ $\frac{2015}{2016}$) за критичного

значення коефіцієнта рангової кореляції Спірмена $\rho_{0,95} = 0,456$), та лише кілька видів мали зміни у 2–3 позиції, коли для рейтингу за критерієм приросту зміни досягали 18 позицій. Підвищився рейтинг та, відповідно, частка у загальному обсязі сплачених податків суб'єктами господарювання таких видів економічної діяльності, як сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство (6 позиція у 2016 р. проти 9 позиції у 2013 р.),

фінансова та страхова діяльність (9 позиція проти 12 позиції) за рахунок інформації та телекомунікацій (10 позиція проти 7 позиції), будівництва (12 позиція проти 10 позиції), державного управління й оборони, обов'язкового соціального страхування (8 позиція проти 6 позиції).

Полікритеріальний кластерний аналіз за ознаками темпу приросту податкових надходжень та питомої ваги у податкових надходжень зведеного бюджету проведено за допомогою програмного забезпечення Stat Graphics Plus (рис. 1, 2).

Склад кластерів податкових надходжень до Зведеного бюджету України за видами економічної діяльності, порівнюючи 2012 р. та 2016 р., змінився на три чверті. Підтвердження гіпотези про структурні асиметрії податкових надходжень наведені у табл. 6

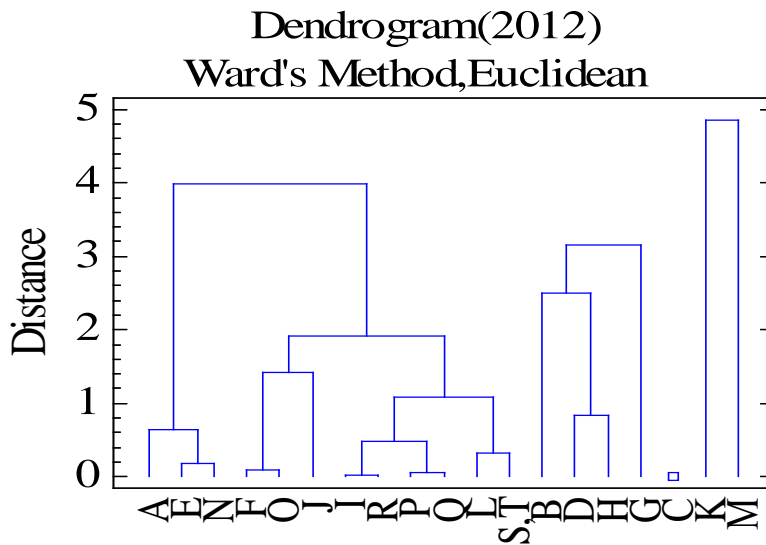


Рис. 1. Дендрограма податкових надходжень до Зведеного бюджету України за КВЕД 009:2010 у 2012 р.

Джерело: побудовано авторами

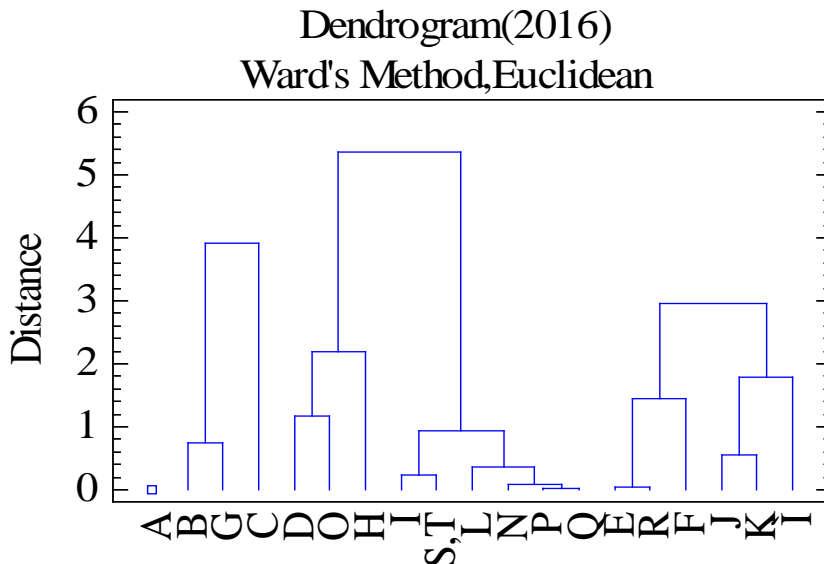


Рис. 2. Дендрограма податкових надходжень до Зведеного бюджету України за КВЕД 009:2010 у 2016 р.

Джерело: побудовано авторами

Посилення фіскальної ролі характерне для добувної промисловості і розроблення кар'єрів, оптової та роздрібною торгівлі за умови лідерства переробної промисловості у формуванні податкових надходжень бюджету та формування третього кластеру.

Таблиця 6

Результуюча таблиця кластерного аналізу податкових надходжень до Зведеного бюджету України за КВЕД 009:2010

Кластери	2012			2016		
	Секції	Середній бал у кластері		Секції	Середній бал у кластері	
		питома вага	темпу приросту		питома вага	темпу приросту
1	A, E, N, F, O, J, I, R, P, Q, L, S, T	1,95 <i>min</i>	64,10 <i>average+</i>	E, R, F, J, K	2,73 <i>min</i>	19,72 <i>min</i>
2	B, D, H, G	10,26 <i>average+</i>	63,70 <i>average-</i>	A	6,41 <i>average+</i>	120,42 <i>max</i>
3	C	30,11 <i>max</i>	43,95 <i>min</i>	B, G, C	16,52 <i>max</i>	28,88 <i>average-</i>
4	K, M	2,71 <i>average-</i>	209,47 <i>max</i>	D, O, H, I, S, T, L, N, P, Q	3,08 <i>average-</i>	47,74 <i>average+</i>

Джерело: складено авторами

Другий кластер сформований лише з сільського господарства, лісового та рибного господарства, оскільки сільське господарство має найвищий темп приросту податкових надходжень та збільшення валової доданої вартості за даним видом, підвищення світових цін на сільськогосподарську продукцію, відміна частини податкових пільг стало причиною структурних змусень податкових надходжень.

З першого кластеру (кластер з мінімальним значенням питомої ваги у податкових надходженнях) до четвертого кластеру (кластер зі значенням питомої ваги у податкових надходженнях нижче середнього) перемістилися такі види економічної діяльності: державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування тимчасове розміщування й організація харчування операції з нерухомим майном діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування освіта охорона здоров'я та надання соціальної допомоги та інші. У першому кластері залишилися водопостачання; каналізація, поводження з відходами; будівництво; інформація та телекомунікації; фінансова та страхова діяльність; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок.

Висновки. Структурні асиметрії податкових надходжень до Зведеного бюджету України за 2012–2016 рр. свідчать про суттєві диспропорції впливу окремих видів економічної діяльності на наповненість дохідної частини бюджету. Визначено, що посилено роль добувної промисловості і розроблення кар'єрів, оптової та роздрібною торгівлі, переробної промисловості та сільського господарства та частку збільшилися їх питома вага у формуванні податкових надходжень. Види економічної діяльності, переважно нематеріальної сфери (тимчасове розміщування й організація харчування, освіта, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, мистецтво, спорт, розваги та відпочинок) та фінансова та страхова діяльність втрачають фіскальний потенціал, що негативно впливає на перерозподіл валового внутрішнього продукту та в майбутньому продукуватиме посилення податкового навантаження на види діяльності другого, третього кластерів.

Літератури

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : від 02.12.2010 № 2755-VI. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>.
2. Braun A. Tax disturbances and real economic activity in the postwar United States [Text] / A. Braun // Journal of Monetary Economics. — 1994. — Vol. 33, Issue 3. — P. 441—462.
3. Hettich W. Economic and Political Foundations of Tax Structure [Text] / W. Hettich, S. L. Winer // The American Economic Review. — 1988. — Vol. 78, Is. 4. — P. 701—712.

4. Davis S. Tax Effects on Work Activity, Industry Mix and Shadow Economy [Electronic resource] / S. J. Davis, M. Henrekson. — Available at: <http://www.nber.org/papers/w10509>.
5. Лось А. Ф. Фіскальний вплив системи оподаткування на діяльність суб'єктів господарювання в Україні [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.08 / А. Ф. Лось. — Чернігів, 2013. — 20 с.
6. Сибірянська Ю. В. Особливості територіальної та галузевої локалізації великих платників податків в Україні [Текст] / Ю. В. Сибірянська, А. В. Пислиця // Наукові праці НДФІ. — 2016. — Вип. 3. — С. 69—83.
7. Соколовська А. М. Особливості податкової системи України та напрями її коригування [Текст] / А. М. Соколовська // Фінанси України. — 2013. — № 9. — С. 28—44.
8. Тарангул Л. Л. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України [Текст] : монографія / Л. Л. Тарангул, А. М. Вдовиченко, А. А. Галюга, Т. І. Єфименко, В. В. Жовнер. - Ірпінь : Фенікс, 2012. - 531 с.
9. Тімарцев О. Ю. Галузеві та регіональні аспекти фіскальної ефективності податку на прибуток підприємств [Текст] / О. Ю. Тімарцев // Торівля, комерція, підприємництво. — 2011. — Вип. 13. — С. 97—100.
10. Янушевич Я. В. Податковий механізм створення передумов економічного зростання [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.08 / Я. В. Янушевич. — Київ, 2009. — 23 с.
11. Показники банківської системи [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Бойко С. В., Варченко О. М.,
Драган О. О.

References

1. *Podatkovyi kodeks Ukrainy [The Tax Code of Ukraine]*. (2010). Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page> [in Ukrainian].
2. Braun, A. (1994). Tax disturbances and real economic activity in the postwar United States. *Journal of Monetary Economics*, 33 (3), 441—462.
3. Hettich, W., & Winer, S. L. (1988). Economic and Political Foundations of Tax Structure. *The American Economic Review*, 78 (4), 701—712.
4. Davis, S. J., & Henrekson, M. *Tax Effectson Work Activity, Industry Mix and Shadow Economy*. Retrieved from <http://www.nber.org/papers/w10509>.
5. Los, A. F. (2013). Fiskalni vplyv systemy opodatkuvannia na diialnist subiektiv hospodariuvannia v Ukraini [Fiscal Impact of the Taxation System on the Activity of Business Entities in Ukraine]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Chernihiv [in Ukrainian].
6. Sybirianska, Yu. V., & Pyslytsia, A. V. (2016). Osoblyvosti terytorialnoi ta haluzevoi lokalizatsii velykykh platnykiv podatkov v Ukraini [Features of the territorial and branch localization of large taxpayers in Ukraine]. *Naukovi pratsi NDFI — Scientific works of NDFI*, 3, 69—83 [in Ukrainian].
7. Sokolovska, A. M. (2013). Osoblyvosti podatkovoi systemy Ukrainy ta napriamy yii koryhuvannia [Features of the taxsystem of Ukraine and directions of its adjustment]. *Finansy Ukrainy — Finance of Ukraine*, 9, 28—44 [in Ukrainian].
8. Taranhul, L. L., Vdovychenko, A. M., Halyuta, A. A., Yefymenko, T. I., & Zhovner, V. V. (2012). *Biudzhethna pidtrymka ta podatkovye stymuliuvannia natsionalnoi ekonomiky Ukrainy [Budget support and taxincentives for the national economy of Ukraine]*. Irpin: Feniks [in Ukrainian].
9. Timartsev, O. Yu. (2011). Haluzevi ta rehionalni aspekty fiskalnoi efektyvnosti podatku na prybutok pidpriumstv [Sectoral and regional aspects of fiscal efficiency of corporate profit tax]. *Torhivlia, komertsiiia, pidpriumnytstvo — Trade, commerce, entrepreneurship*, 13, 97—100 [in Ukrainian].
10. Yanushevych, Ya. V. (2009). Podatkovyi mekhanizm stvorennia peredumov ekonomichnoho zrostannia [Tax mechanism for the creation of prerequisites for economic growth]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].
11. Pokaznyky bankivskoi systemy [Indicators of the banking system]. (n. d.). *bank.gov.ua*. Retrieved from https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Boiko S. V., Varchenko O. M.,
Drahan O. O.

FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISES IN RESORT AND RECREATION SPHERE

Abstract. Strengthening the financial safety of enterprises in resort recreation sphere is an important factor of economic development, taking into account the multiplier effect of employment, generation of income, profits, rents, revenues to the state treasury, and investment in human capital, which is associated with quality of life and health of the nation. The article throws the light upon the question of unstable development of resort recreation sphere in interconnection with the problems of financial security of business, caused by internal and external factors of destabilization of financial and economic situation in Ukraine. It was established that the existing problem of subordination is related to inadequate financial support from producers of resort and recreation services and lack of market incentives to survive.

The author analyzed the features of privatization processes in Ukraine and their impact on the economic self-sufficiency and financial security of enterprises in resort recreation sphere. The article highlights conceptual approaches to the assessment of financial security of foreign investments into the development of Ukrainian resorts and formation of corporate structures involving foreign capital.

The research outlines two sides of financial security in resort recreation sphere for which enterprises are differentiated. On the one hand, innovation and investment activity is important for building a successful financial development of resort recreation and guarantees financial stability for enterprises. On the other – the lack of systemic measures of fundamental modernization of material-technical base of production and because of market trends discrepancy of resort recreation that causes protracted loss and determine the low level of financial security of enterprises in resort and recreation industry. Diagnosis of financial security of businesses is an important element in public management and administration in resort and recreation field.

Keywords: state regulation, financial security, investments, privatization, enterprises of the resort and recreation sphere.

JEL Classification G32, L83

Formulas: 0; fig.: 1, tabl.: 1, bibl.: 10.

Гуменюк В. В.

*доктор економічних наук, професор кафедри туризму,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, Україна;
e-mail: grc@ukr.net*

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ

Анотація. Присвячено дослідженню економічних передумов та аналізу ключових чинників фінансової безпеки підприємств курортно-рекреаційної сфери. Проведено ідентифікацію проблем нестабільного розвитку ринку курортно-рекреаційних послуг у взаємозв'язку з проблемами фінансової безпеки підприємництва, зумовленої внутрішніми та зовнішніми факторами дестабілізації фінансово-економічної ситуації в Україні.

Розроблено методичні підходи діагностування фінансової безпеки підприємств курортно-рекреаційної сфери, використання яких дозволяє проводити моніторинг ефективності державного регулювання курортно-рекреаційної сфери, розробляти та реалізовувати стабілізаційні заходи державної політики на ринку курортно-рекреаційних послуг. Проаналізовано особливості приватизаційних процесів в Україні та їх вплив на економічну самодостатність та фінансову безпеку підприємств курортно-рекреаційній сфері.

Розглянуто концептуальні підходи до оцінки фінансової безпеки іноземних інвестицій у розвиток українських курортів та формування корпоративних структур за участю іноземного капіталу.

Діагностика фінансової безпеки бізнесу є важливим елементом системи державного та регіонального управління туризмом і рекреацією. Виявлено проблемні аспекти фінансового стану підприємств курортно-рекреаційної сфери, які диференційовані за двома різноспрямованими векторами. З одного боку, інноваційна та інвестиційна діяльність є важливою для побудови успішного фінансового розвитку курортно-рекреаційної сфери та гарантує фінансову стабільність підприємств. З іншого – відсутність системних заходів фундаментальної модернізації матеріально-технічної бази виробництва а також існуючі ринкові тенденції невідповідності курортного відпочинку, що викликає збитки і визначає низький рівень фінансової безпеки підприємств курортно-рекреаційної сфери.

Ключові слова: державне регулювання, фінансова безпека, інвестиції, приватизація, підприємства курортно-рекреаційної сфери.

Формул: 0; рис.: 1, табл.: 1, бібл.: 10.

Гуменюк В. В.

*доктор экономических наук, профессор кафедры туризма,
Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа, Украина;
e-mail: grc@ukr.net*

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ

Аннотация. Посвящено вопросам исследования экономических предпосылок и анализа ключевых факторов финансово-экономической безопасности предприятий курортно-рекреационной сферы. Разработаны методические подходы диагностики финансовой безопасности предприятий курортно-рекреационной сферы, использование которых позволяет проводить мониторинг эффективности государственного регулирования курортно-рекреационной сферы, разрабатывать и реализовывать стабилизационные меры государственной политики на рынке курортно-рекреационных услуг.

Ключевые слова: государственное регулирование, финансовая безопасность, инвестиции, приватизация, предприятия курортно-рекреационной сферы.

Формул: 0; рис.: 1, табл.: 1, библи.: 10.

Introduction. The resort and recreational sphere can be characterized as the most economically developed economic system in the European economic space. It has proved itself as a combination of investment-attractive and highly profitable types of economic activity in many EU countries, including those who long developed the resort recreation in the framework of the command and administrative system of management. The resorts in Bulgaria, Poland, Slovakia, the Czech Republic and many other European countries operate predominantly on market principles, and the economic activity of producers of resort and recreational services is organized on the principles of self-financing, free pricing, and competition. The profit remaining at their disposal is a potential source of financial support for the modernization of the material and technical base, innovation development of production, and sustainable growth. In this context, the question arises of the depth study of transformational processes that determine the problems, opportunities and prospects of strengthening the financial security of enterprises of resort and recreation sphere.

Research analysis and problem statement. The methodological aspects of the research of economic security of business structures, conceptual approaches to its evaluation, monitoring, control and management in the conditions of structural and institutional transformation of the domestic market, the development of services, tourism and resorts were reflected in the works of I. Blank [1], M. Yermoshenko, K. Goryachova, A. Ashuyewa [2], S. Ilyashenko [3], J. Krippendorf [4], A. Mazaraki, V. Lagutin [5], S. Melnichenko [6], O. Tishchenko [7], N. Ushenko [8], I. Chernysh [9] and other researchers.

According to I. Blank, the issue of managing financial security of enterprises should be considered taking into account quantitatively and qualitatively determined levels of financial condition, which ensures the stable protection of the priority balanced financial interests from identified real and potential threats of external and internal character, as well as creation of necessary conditions for financial support of steady growth of enterprise in the process of its development [1, p. 24].

The scientific report prepared by the specialists of the National Academy of Management, provides conceptual approaches to assessing the financial security of enterprise by key parameters of the characteristics of its financial condition:

- balance and efficiency of financial instruments used in enterprise management;
- stability of enterprise to the threats taking into account technical and technological peculiarities of its functioning in a specific sphere of economic activity;
- the capacity of the financial system of enterprise to ensure the formation of sufficient financial resources to achieve its development [2].

These approaches to the definition of the content of financial security of enterprises complement the institutional concept of analysis of sectorial structure of the economic system, which involves taking into account the regulated norms of state regulation, existing rules of the game on the market, the social and economic environment, globalization tendencies, as well as geopolitical risks that determine the mechanism of financial security and regulation activity of business entities. On the basis of existing theoretical positions, revealing of essential characteristics, features, systematization of the results of the study, the development of conceptual approaches to the interpretation of social and economic security of the resort and recreational sphere as a set of sufficient and necessary conditions for proper reproduction and development of human capital and implementation of the self-regulatory potential of financial security entrepreneurial structures in the market of resort and recreation services.

Taking into account the urgency of the problem and the necessity of its special disclosure in accordance with the specified direction of scientific research, the **purpose** of our study is to develop conceptual provisions and formulate practical recommendations aimed at the development of applied aspects of financial security management of enterprises in the resort and recreational sphere.

The main scientific results of this publication are obtained using methods of financial and statistical analysis (the analysis of aggregated financial reporting and processing of statistical materials), the relationship of the researched phenomena and the realities of existing practice (the applied aspects of evaluation, diagnosis, monitoring of financial security), scientific experiment (determination of the relevant range of financial security of enterprises of the resort and recreation sphere). The information base of the research was the works of Ukrainian and foreign scientists, materials of the State Statistics Service, own analytical developments.

Research results. The economic security of enterprises of the resort and recreation sphere is a complex multi-faceted concept, which still has no unambiguous understanding and perception from the standpoint of different actors of market interaction, as well as state regulators. The most appropriate, in our opinion, is the systematic approach to the analysis of architectonics of the economic security of the enterprise, which, in addition to the financial component, includes social, intellectual, investment, technology and information, marketing components.

In the conditions of high level of national security and an effectively functioning market of resort and recreation services, the main factors of the security of business structures are determined by the parameters of quality and innovation, marketing and price policy success, in the conditions of competition. At the same time, the financial security of enterprises of the resort and recreation sphere is determined, but not limited to factors of the market mechanism.

As a matter of fact, the entrepreneurial sector of the resort and recreation sphere is the basis for the restoration and strengthening of the health of the population in the context of the emergence of a socially oriented market economy in Ukraine. Its socio-economic efficiency is no less important than the conditionally closed networks of spa-recreational services producers, financed from public consumption funds. However, the entrepreneurial sector of the economy of resort and

recreational services in our country was formed too spontaneously. The support of market transformations in the resort and recreation sphere by the central and local authorities was too weak, contradictory and ineffective. This explains the low level of profitability and prolonged processes of accumulation of losses by enterprises of the resort and recreation sphere for many years. The Table 1 shows the indicators of financial results before taxation, which characterize the activity of enterprises of the resort and recreation sphere.

Table 1

Financial results of enterprises of resort and recreation sphere in Ukraine

Types of economic activity	Year	Correlation of profit to taxation with losses, million, UAH		Continued rate of growth, %		Unprofitable enterprises, % to all totality
		profit	loss	profit	loss	
1. Activities of health care and social assistance institutions CTEA-2005	2005	159,6	93,4	x	x	31,7
	2006	186,9	164,1	117,2	175,6	31,6
	2007	188,1	194,9	100,6	118,8	30,3
	2008	283,4	396,9	150,6	203,6	34,5
	2009	347,1	397,3	122,5	100,1	36,8
2. Activity of hospitals CTEA - 2010	2010	276,4	253,0	x	x	41,2
	2011	239,7	363,0	86,7	143,5	45,2
	2012	250,0	246,7	104,3	68,0	40,0
	2013	303,9	332,8	121,6	134,9	39,3
	2014*	146,5	749,1	48,2	225,1	40,2
	2015*	140,9	808,5	96,5	110,8	36,4
	2016*	228,4	186,1	62,1	-77,0	35,3
	2017*	249,8	255,4	9,4	37,2	36,5

Source. Calculated according to the data of the State Statistics Service of Ukraine (except financial indicators of the activity of budgetary institutions).

* Excluding the financial results of the enterprises of the resort and recreation sphere from the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea, the city of Sevastopol and parts of the zone of the anti-terrorist operation.

In a retrospective perspective, the enterprises of the resort and recreation sphere in Ukraine were mostly operating at a loss, namely from 2007 to 2009, as well as in 2011, 2013-2015. Despite the fact that in 2005-2006, as well as in 2010, 2012, and 2016 in the resort and recreation sector as a whole, there was a surplus of profit before taxation over losses; comparing the growth rates of these indicators indicates high risks of loss of capital and the presence of problems in guaranteeing the financial security of entrepreneurship in the market of resort and recreation services.

On the basis of conducted analysis of the indicators representing the financial state of enterprises of the resort and recreation sphere during 2005-2017 using the multidimensional average geometric mean, there were obtained the integrated estimates of the level of financial security: IMm - according to the statistical data; L - lower, U - upper limits of the range of normative / recommended values (Fig. 1).

The dynamics of integrated assessments testifies to a decrease in the level of financial security of enterprises of the resort and recreation sphere in 2005 and after 2012, which was influenced by factors of credit and investment risks.

The executed diagnosis of financial security of certain enterprises of the resort and recreation sphere with a share ownership form indicates that the financial condition of those enterprises which attracted significant financial resources despite the risks of loss of control in corporate governance would be more stable compared to the economic entities, which, despite the fact that they generate a socially-oriented offer of services, not only ceased to receive funding, but did not invest in the development of the material and technical base during last decade. The above problems require complex consideration, and their solution is possible with the participation of state support for the restoration of financial security.

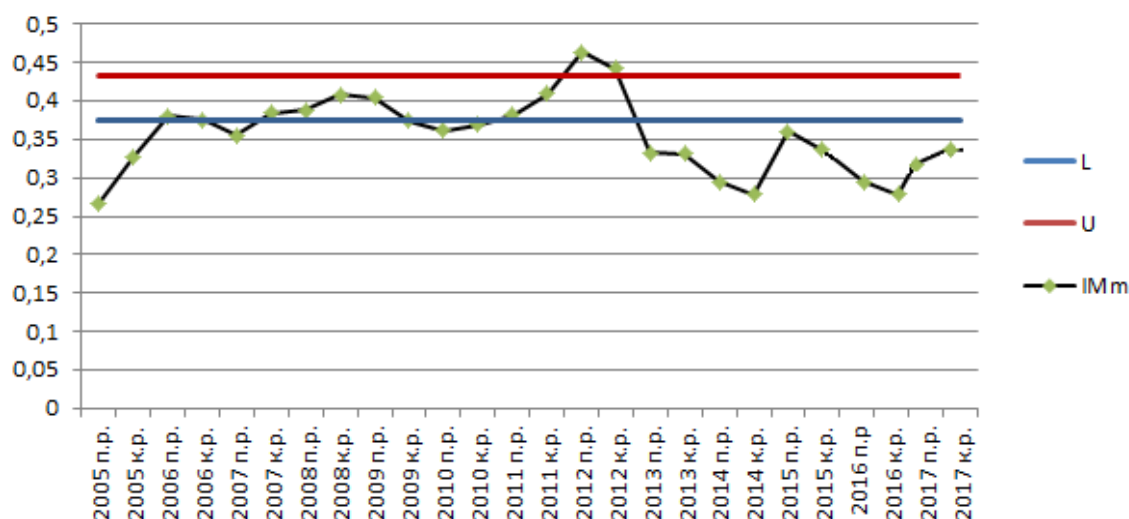


Fig. 1. Dynamics of financial security of enterprises of resort and recreation sphere
Source: made by the author according to the State Statistics Service of Ukraine.

The executed diagnosis of financial security of certain enterprises of the resort and recreation sphere with a share ownership form indicates that the financial condition of those enterprises which attracted significant financial resources despite the risks of loss of control in corporate governance would be more stable compared to the economic entities, which, despite the fact that they generate a socially-oriented offer of services, not only ceased to receive funding, but did not invest in the development of the material and technical base during last decade. The above problems require complex consideration, and their solution is possible with the participation of state support for the restoration of financial security.

In the realities of Ukrainian economy, one of the hereditary forms of administrative intervention into the development of resort and recreational sphere remains the subordination of health resorts to various state institutions. The consolidation of manufacturers of resort and recreational services for state enterprises, institutions, organizations means that the state, by regulating the institutional norms of subordination, is added in this way into the process of management of the financial security of resorts.

In Ukraine, the long-term prohibition of open privatization of sanatorium and resort establishments made it impossible to timely re-profile them in accordance with the socio-economic needs of consumers and world trends in the development of market conditions and affected the financial security of the development of the resort and recreational sphere in the state.

Undoubtedly, the privatization or nationalization is not a panacea, and all the problems of strengthening the financial security of enterprises of the resort and recreation sphere with the help of these instruments of state regulation of the economy will not be resolved. However, there is no better alternative to create a real private owner in the conditions of market formation of resort and recreational services. The privatization should guarantee the rights of private property of investors, however, and oblige to adhere to the principles of legality, established rules and conditions of the functioning of resort and recreation entities. It should be noted that nationalization also does not determine the immutable permanent rights of state ownership to health resorts, resort and recreational territories and resort infrastructure. The governmentalization of health resorts in the market conditions is considered as an extremely rare phenomenon, it is used in extreme case, for example, to correct the mistakes of privatization processes, or as a possible tool for influencing the inefficient functioning of the sanatorium and spa facilities in private ownership. It is worthwhile to note that the use of financial instruments of corporatization allows to establish control over an enterprise in the form of redemption of a controlling block of shares without creating economic and social tensions and social problems connected with the change of ownership.

For example, during several systematic privatization waves, most of the recreational entities in Poland were privatized, however, the enterprises of medical profile, there are also some unresolved problems. In particular, 1/2 of the aggregate supply of medical and health services form the economic societies of the state treasury; the rest belongs to the territorial communities, professional associations, workers' organizations and branch health services. The positive point, as noted by Polish scientists, is a tendency of development of medical and health institutions due to the creation of new enterprises by private owners. However, despite the significant amount of financial provision of medical and health institutions from the state treasury, the only rescue under the economic pressure in the formation of a modern competitive market remains their systematic privatization [10, p.152-153].

Privatization processes in the resort and recreation sphere of Ukraine were mostly externally undiscovered. Instead of conducting system market incorporation, open placement of shares on the stock market, attracting of foreign investment from leading economies of the world to the implementation of investment projects for the development of tourist infrastructure, there were contradictory non-market processes of appropriation of resort properties, and real powerful investments in the modernization of the resort and recreational sphere, its innovative development was not carried out at an adequate level.

The issue of attracting foreign investments into the development of Ukrainian resorts in the context of strengthening the financial security of their functioning should be approached on the basis of a thorough understanding of its importance, as this may affect the formulation of incorrect conclusions, both scientific and general, and, accordingly, cause methodological uncertainty in terms of development and implementation of strategic priorities of state regulation of resorts and tourism on a national scale and at the level of administrative-territorial entities of Ukraine, and to cause also the additional problems of low efficiency of public administration and administration in the resort and recreation sphere.

The well-known Swiss economist J. Krippendorf examines the financial security of resorts through the prism of attracting foreign investment, which contributes not only to stabilization of economic situation, but also the revitalization of business activity. In his opinion, the real investor is not only the person who owns property rights to the resort property, because he will do his best to save his investments, make the most of his efforts, even in the unfavourable market situation, in particular when there is a tendency to decrease demand for resort and recreation services [4, p.122].

It should be noted that in the conditions of prolonged stay in the financial crisis, the risks of restructuring, suspending the functioning and liquidation of enterprises of the resort and recreation sphere will increase. At the same time, potential investors, with the participation of which the development of resorts in Ukraine is oriented, are guided by the criteria of financial security, return on investment and profitability of business

There are examples of successful investment projects, which were implemented in the resort and recreation sphere, with the involvement of both domestic and foreign investment. The most rapidly growing resort in Ukraine is “|Bukovel”, which history dates from 2000. In the resort and recreational area, which previously operated a minimal tourist base, according to strategic master plan developed by the Austrian company “Plan-Alp” and the Canadian company “Ecosign”, the Ukrainian company “Skorzonera” was the initiator of the development of a set of investment projects, which resulted in the realization of resort with a European level of service that has gained an international recognition.

The examples of realization of local investment projects in the resort Truskavets include:

- in 2001 it was implemented the project of the Swiss joint stock company “CIB Central Invest & Beteiligungs AG - resort and recreation complex “Geneva”;
- in 2005 it is started the one of the projects of the Turkish hotel chain “Rixos Hotels Group”
- Rixos Prykarpattya Resort (currently is being positioned as the Diagnostic Treatment and Rehabilitation Resort Complex “Rixos Prykarpattya”);
- in 2012, with the consideration of the contribution of the Social Insurance Fund of Ukraine, it was opened Mirotel Resort & SPA Resort and Recreation Complex.

Of course, the list of Ukrainian resorts, in which are implemented the successful investment projects, is not exhausted, but not only the implementation of local projects, but also the systemic innovation and investment development of the resort industry, a full-scale modernization of the tourist infrastructure remains an important problem in the context of strengthening the security of the resort and recreational sphere.

Perspective tendencies of activation of investment activity are connected with the formation of premium segment of the offer of resort and recreational services and the emergence of a small number of top enterprises. The investment into new building, modernization, technical re-equipment of resorts do not have a systematic nature of activation and are not sufficient to ensure positive structural changes in the market of resort and recreational services.

However, in conditions of unfavourable influence of financial and economic and geopolitical factors of instability on the investment environment in the country, the possibilities of development of enterprises of resort and recreation sphere both at the expense of their own and attracted financial resources are rather limited. In this situation, the economic entities are not able to improve their financial position and investment attractiveness, as the main reserves for strengthening financial security are beyond the competence and responsibility of economists, marketers in resort affairs and financial managers.

Conclusions. Consequently, the financial security of the enterprises of the resort and recreation sphere is determined by the complexity of access to financing sources and the imperfection of financial mechanism and the institutional support of the state policy of resort development. In the context of use of the systematic approach to the development of methodical tools for the diagnosis of financial security, it was expedient to develop an integral indicator for assessing the level of financial security of enterprises in the resort and recreational sphere.

The developed theoretical and methodological aspects of monitoring of financial security provide the identification of an expanded spectrum of potential threats to resorts development, the consideration of security factors of resort and recreational tourism, and an assessment of the relevant range of financial security restoration of enterprises in the resort and recreational sphere, which will allow for the development of systemic stabilization measures for state regulation of the resort and recreation market services. The perspective directions of further research should include the actual problems of socio-economic security of resorts of state and local importance in the context of human capital development.

Література

1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия [Текст] / И. А. Бланк. — Киев : Эльга, 2009. — 776 с.
2. Єрмошенко М. М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства [Текст] : препринт наукової доповіді / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячова, А. М. Ашуєв. — Київ : Національна академія управління, 2005. — 78 с.
3. Ілляшенко С. М. Складові економічної безпеки підприємства і підходи до їх оцінки [Текст] / С. М. Ілляшенко // Актуальні проблеми економіки. — 2003. — № 3 (21). — С. 12.—19.
4. Krippendorf J. The Holiday Makers: Understanding the Impact of Leisure and Travel [Text] / J. Krippendorf. — London : Routledge, 2010. — 157 p.
5. Mazaraki A. Domestic market of Ukraine in an unstable global economy [Text] / A. Mazaraki, V. Lagutin // Herald of Kyiv National University of Trade and Economics. — 2014. — № 6. — P. 9—24.
6. Melnychenko S. Health resort enterprises: between stagnation and modernization [Text] / S. Melnychenko // Herald of Kyiv National University of Trade and Economics. — 2013. — № 6. — P. 57—67.
7. Тищенко О. П. Курортно-рекреаційна сфера України: стан, втрати, шляхи санації [Текст] / О. П. Тищенко // Економіка і суспільство. — 2016. — № 6. — С. 93—100.
8. Ушенко Н. В. Антикризова парадигма використання потенціалу сучасного туризму [Текст] / Н. В. Ушенко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2015. — № 3. — С. 29—33.
9. Черниш І. В. Формування антикризової політики держави у туризмі [Текст] : монографія / І. В. Черниш. — Полтава : АСМІ, 2014. — 586 с.
10. Łazarek M. Uzdrowiska w Europie: terażniejszość i ryshistoryczny [Text] / M. Łazarek, R. Łazarek. — Lublin : Wydawnictwo Akademickie Wyższej Szkoły Społeczno-Przyrodniczej im. Wincentego Pola, 2007. — 158 s.

Стаття рекомендована до друку 22.02.2019

© Гуменюк В.В.

References

1. Blank, I. (2009). *Upravlenie finansovoy bezopasnost'yu predpriyatiya [Enterprise Financial Security Management]*. Kyiv: ELGA [in Russian].

2. Yermoshenko, M., Horyachova, K., & Ashuyev, A. (2005). *Ekonomichni ta orhanizatsiyni zasady zabezpechennya finansovoyi bezpeky pidpryyemstva [Economic and organizational principles of financial security of the enterprise]*. Kyiv: Natsionalna akademiia upravlinnia [in Ukrainian].
3. Illiashenko, S. (2003). Skladovi ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva i pidkhody do yikh otsinky [Components of economic security of the enterprise and approaches to their assessment]. *Aktualni problemy ekonomiky — Actual problems of economics*, 3, 12—19 [in Ukrainian].
4. Krippendorf, J. (2010). *The Holiday Makers: Understanding the Impact of Leisure and Travel*. London: Routledge.
5. Mazaraki, A., & Lagutin, V. (2014). Domestic market of Ukraine in an unstable global economy. *Herald of Kyiv National University of Trade and Economics*, 6, 9—24.
6. Melnychenko, S. (2013). Health resort enterprises: between stagnation and modernization. *Herald of Kyiv National University of Trade and Economics*, 6, 57—67.
7. Tyshchenko, O. (2016). Kurortno-rekreatsiyna sfera Ukrayiny: stan, vtraty, shlyakhy sanatsiyi [Resort and recreation sphere of Ukraine: condition, losses, ways of rehabilitation]. *Ekonomika i suspilstvo — Economics and Society*, 6, 93—100 [in Ukrainian].
8. Ushenko, N. (2015). Antykryzova paradyhma vykorystannya potentsialu suchasnoho turyzmu [Anti-crisis paradigm of using the potential of modern tourism]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu — Herald of the Berdyansk University of Management and Business*, 3, 29—33 [in Ukrainian].
9. Chernysh, I. (2014). *Formuvannya antykryzovoyi polityky derzhavy u turyzmi [Formation of anti-crisis policy of the state in tourism]*. Poltava: ASMI [in Ukrainian].
10. Łazarek, M., & Łazarek, R. (2007). *Uzdrowiska w Europie: terażniejszość i rys historyczny*. Lublin: Wydawnictwo Akademickie Wyższej Szkoły Społeczno-Przyrodniczej im. Wincentego Pola.

The article is recommended for printing 22.02.2019

© Humeniuk V.V.

Grosul V. A.

*Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economics and Management,
Kharkiv State University of Food Technologies and Trade, Ukraine;
e-mail: viktoriagrosul@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2019-3853*

Mkrtchan T. M.

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Dean of Faculty of Marketing and Business Organization,
Armenian State University of Economics, Yerevan, Armenia,
e-mail: tmkrtchyan@mail.ru; ORCID ID: 0000-0003-2057-8590*

Zubkov S.O.

*Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics and Management
Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Ukraine;
e-mail: s.zubkov@hduht.edu.ua; ORCID ID: 0000-0002-4892-8284*

Karapetyan N. N.

*Armenian State University of Economics, Yerevan, Armenia,
e-mail: karapetyan.narek.9618@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-4978-6107*

COMPLEX BUSINESS SOLUTIONS ON RISK ASSESSMENT AND MANAGEMENT IN RETAIL

Abstract. Retail companies are largely addicted to the risk of economic activity due to their industry specifics, which requires them to focus on a comprehensive study of the problem of risk. The purpose of the article is to investigate the operational and financial leverage in terms of using its capabilities to manage the risks of the retail company. The task, the decision of which is aimed at researching this article, is to improve the methodical tools of integrated assessment and risk management in the economic cycle of retail companies in the process of asset conversion. The research of the conditions for the formation of operational and financial leverage in retail companies showed that the calculation of analytical indicators for their assessment has methodological features, due to the structure and nature of used material and financial resources, as well as the formation of effective indicators of economic activity. Under research, it was confirmed the hypothesis of the possibility of comprehensive assessment and risk management of retail companies on the basis of analysis of the variability of profit and the impact on the process of its risks' generating associated with the use efficiency of assets and capital of the enterprise by calculating the combined effect of the operational and financial leverage. For the reasoned adoption of effective business decisions and ensuring the comprehensiveness of risk assessment and risk management in retail, the proposed methodological approach, which involves the calculation of the cumulative effect of operational and financial leverage, as well as its components, adapted to the specifics of the retail. The research of combined operational and financial risk using the proposed scientific methodological approach has confirmed its effectiveness and correctness of the hypothesis about the need to reflect in the analytical calculations of use in the trade and technological process of retail companies operating lease objects and the value of trade payables.

Keywords: risk, retail, operating leverage, financial leverage, business, decision, management, complexity.

JEL Classification G32, M21

Formulas: 4; fig.: 0; tabl.: 3; bibl.: 25.

Гросул В. А.

*доктор економічних наук,
завідувач кафедри економіки та управління,
Харківський державний університет харчування та торгівлі, Україна;
e-mail: viktoriagrosul@gmail.com; ORCID ID: 00000-0002-2019-3853*

Мкртчян Т. М.

доктор економічних наук, доцент,
декан факультету маркетингу та організації бізнесу
Вірменський державний економічний університет, м. Єреван, Вірменія;
e-mail: tmkrtchyan@mail.ru; ORCID ID: 0000-0003-2057-8590

Зубков С. О.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та управління,
Харківський державний університет харчування та торгівлі, Україна;
e-mail: s.zubkov@hduht.edu.ua; ORCID ID: 0000-0002-4892-8284

Карапетян Н. Н.

Вірменський державний економічний університет, м. Єреван, Вірменія;
e-mail: karapetyan.narek.9618@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-4978-6107

КОМПЛЕКСНІ БІЗНЕС-РІШЕННЯ З ОЦІНКИ ТА УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ У РИТЕЙЛІ

Анотація. Підприємства ритейлу значною мірою схильні до ризику господарської діяльності в силу галузевої специфіки, яка вимагає від них зосередження уваги на всебічному вивченні проблеми ризику. Мета статті полягає в дослідженні операційно-фінансового левериджу з точки зору використання його можливостей для управління ризиками підприємства ритейлу. Завдання, на вирішення якого спрямовано дослідження даної статті полягає у вдосконаленні методичного інструментарію комплексної оцінки та управління ризиком в господарському циклі підприємств ритейлу в процесі конверсії активів. Дослідження умов формування операційного і фінансового левериджів в підприємствах ритейлу показало, що розрахунок аналітичних показників для їх оцінки має методичні особливості, обумовлені складом та характером використовуваних матеріальних і фінансових ресурсів, а також формуванням результативних показників господарської діяльності. У процесі досліджень була підтверджена гіпотеза можливості комплексної оцінки й управління ризиком підприємств ритейлу на основі аналізу варіабельності прибутку та впливу на процес його генерування ризиків, пов'язаних з ефективністю використання активів і капіталу підприємства шляхом розрахунку сполученого ефекту операційно-фінансового левериджу. Для обґрунтованого прийняття ефективних бізнес-рішень і забезпечення комплексності оцінки та управління ризиком в ритейлі запропонований науково-методичний підхід, який передбачає розрахунок сукупного ефекту операційного та фінансового левериджу, а також його складових, адаптований до специфіки ритейлу. Дослідження сукупного операційно-фінансового ризику з використанням запропонованого науково-методичного підходу підтвердило його ефективність і правильність висунутої гіпотези щодо необхідності відображення в аналітичних розрахунках використання в торгово-технологічному процесі підприємств ритейлу об'єктів оперативної оренди та вартості кредиторської заборгованості товарного характеру.

Ключові слова: ризик, ритейл, операційний леверидж, фінансовий леверидж, бізнес, рішення, управління, комплексність.

Формул: 4; рис.: 0; табл.: 3; бібл.: 25.

Гросул В. А.

доктор економічних наук, професор,
заведуюча кафедрою економіки и управления,
Харьковский государственный университет питания и торговли, Украина;
e-mail: viktoriagrosul@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2019-3853

Мкртчян Т. М.

доктор экономических наук, доцент,
декан факультета маркетинга и организации бизнеса,
Армянский государственный экономический университет, г. Ереван, Армения;
e-mail: tmkrtchyan@mail.ru; ORCID ID: 0000-0003-2057-8590

Зубков С.А.

*кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления,
Харьковский государственный университет питания и торговли, Украина;
e-mail: s.zubkov@hduht.edu.ua; ORCID ID: 0000-0002-4892-8284*

Карпетян Н.Н.

*Армянский государственный экономический университет, г. Ереван, Армения;
e-mail: karapetyan.narek.9618@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-4978-6107*

КОМПЛЕКСНЫЕ БИЗНЕС-РЕШЕНИЯ ПО ОЦЕНКЕ И УПРАВЛЕНИЮ РИСКОМ В РИТЕЙЛЕ

Аннотация. В статье обоснован научно-методический подход к комплексной оценке и управлению риском с использованием методического инструментария расчета совокупного эффекта операционно-финансового левеиджа. Определены особенности формирования совокупного эффекта операционно-финансового левеиджа в ритейле и предложена адаптированная модель его расчета с учетом отраслевой специфики. Подтверждена эффективность предложенного научно-методического подхода и правильность выдвинутой гипотезы относительно необходимости отражения в аналитических расчетах использования в торгово-технологическом процессе предприятий ритейла объектов оперативной аренды и стоимости кредиторской задолженности товарного характера.

Ключевые слова: риск, ритейл, операционный левеидж, финансовый левеидж, бизнес, решение, управления, комплексность.

Формул: 4; рис.: 0; табл.: 3; библи.: 25.

Introduction. The entrepreneurial risk, being an objective phenomenon in a market economy, can provide economic agents both a growth and a decrease in incomes and profits. In practice, the negative effects of risk deserve and attract more attention, as they can be expressed not only in causing direct damage or loss, but also in undesirable deviations from the goal, irreversible and irreversible worsening of performance indicators of economic activity. That's why there are a lot of problems associated with the assessment and methods of complex impact on the risk caused by ineffective conversion of assets, that is, the risk of economic cycle of an enterprise as a whole. To ensure the adequacy of the research of risk in retail, it is necessary to take into account the specifics of this area of activity.

Analysis of research and problem statement. The retail companies are largely at risk of economic activity due to sector specificity, which requires them to focus on a comprehensive research of the problem of risk.

Previous researches to substantiate the relationship between the operating lever and risk are given in researches [1, 2]. J. Mandelker and S. Rea were the first who studied the impact of operational and financial leverage on the level of systematic risk [3]. O'Brien T. and Wanderhein P. proposed an alternative variant of the calculation of level of the financial lever [4]. The choice of calculating methods of operating leverage between the approaches of J. Mandelker and S. Rea and T. O'Brien and P. Wanderhein was researched in the work of S. Stalk, S. Park, and M. Dugan [5]. Later, S. Stalk, S. Park, and S. Medcalf substantiate the choice of methods for calculating the level of the financial leverage in assessment of systematic risks [6]. Sarkar S. outlines the optimal level of the company's operating leverage with flexibility in investing and manufacturing [7]. Prezas A. studies the impact of debt on the level of operational and financial leverage [8]. Following studies do not empirically consider the possible effects arising in the trading area. Only few works are devoted to various aspects of risk management in trading, in particular N. Ildar researches the international practice of implementing a risk management system in retail commercial networks [9]. J. Fan and M. Stevenson comprehensively research the risk management in supply networks [10]. The assessment of financial and operational risks in the management system for overcoming crises in the retail sale is considered in the article of N. Kotseruba [11].

The analysis of publications on the risk problem has revealed the ambiguity in the interpretation of its content, characteristics of its features, properties and elements, approaches to evaluation and management. The theoretical and applied researches on risk are not enough and do not differ by the complexity of the problem solving. At the same time, the issues related to retail risk are exacerbated and, in many cases, do not find solutions, what requires the deepening of the theoretical and methodological foundations due to the specifics of the complex manifestation of risk in trading and the expansion of practical recommendations, respectively, to the logic of the enterprises' operation in the industry.

The purpose of the article is to investigate the operational and financial leverage in terms of using its capabilities to manage the risks of retail trading. The task, the decision of which is aimed at research of this article is: the improvement of methodical tools of integrated assessment and risk management in the economic cycle of retail enterprises in the process of asset conversion.

Research results. The trade is a high-risk branch due to the tasks and functions it performs. The specifics of the activities of retail companies are manifested, above all, in the fact that the efficiency of their functioning depends largely on the state of the consumer market, which is very dynamic due to fluctuations in price and market conditions, rapid changes in the needs and tastes of the population; high rate of capital turnover, which causes an increased degree of uncertainty and, consequently, a risk. The combination of significant intra-industry competition and competition in the stakeholders markets is also contributing to the risk increase.

The risks' research of retail companies using the expert estimation method by the pair comparison method has made it possible to identify the risks that are used as an object in further researches (Table 1). According to the experts, competent executives and industry professionals, the most relevant from the point of view of integrated risk management are internal risks that head the operational and financial risks.

Table 1

Risk distribution according to the relevance degree from the position of integrated management on the basis of a generalized matrix of expert survey of specialists in the retail field

Type of risk	Private assessments of significance based on the results of opinions of individual experts H_{ij}						The final significance
	α_{1i}	K_{1i}	α_{2i}	K_{2i}	$ K_{2i}-K_{1i} $	α_{3i}	K_{3i}
Financial	138,5	0,173	14,88	0,156	0,017	14,79	0,158
Operational	137,0	0,171	14,77	0,155	0,016	14,67	0,157
Formation and resource adequacy	100,0	0,125	11,75	0,123	0,002	11,52	0,123
Marketing	95,5	0,119	11,95	0,125	0,006	11,64	0,124
Unsatisfactory management	92,0	0,115	11,20	0,117	0,002	10,91	0,117
Organizational	89,5	0,112	11,16	0,117	0,005	10,85	0,116
Technical and technological	65,0	0,081	8,45	0,088	0,007	8,14	0,087
Market	39,0	0,049	5,48	0,057	0,009	5,27	0,056
Macroeconomic	31,0	0,039	4,29	0,045	0,006	4,14	0,044
Social and political	12,5	0,016	1,67	0,017	0,002	1,66	0,018
Total	800,0	1,000	95,61	1,000	-	93,58	1,000

Source: Own authors' calculation

One of the hypotheses of our research is the ability to develop effective business solutions to prevent / minimize the risks of operational and financial activity of retail companies using methodical tools for calculating the cumulative effect of operational and financial leverage [3, 12, 13]. This hypothesis is based on conceptual studies of relationship of risk and profit. In economic literature, profits are treated as the main objective of entrepreneurship as the basis of economic development of the state, as an efficiency criterion, as the main internal source for the formation of financial resources and the growth of the market value of the enterprise, as a source of satisfaction

of social needs of society, as the main protective mechanism against the threat of bankruptcy of the enterprise and so on [14-16]. The direct relation to risk, in our opinion, has the following profit properties.

Being a criterion for the effectiveness of a specific type of activity, the profits availability in sufficient volumes and its stable growth rates indicate the high efficiency of using the resources available at the enterprise and the internal development potential, and the reverse process indicates about the possible risk of not covering the incurred costs, the occurrence of losses and the high probability of bankruptcy. Another risk-oriented aspect of profit is that it is the main internal source for the formation of the company's financial resources and the main protective mechanism of bankruptcy. The lower the level of profit generation in the process of economic activity, the more is the need to attract financial resources from external sources and, on other things, on equal terms, – the higher risk of non-fulfillment of debt obligations. Taking into account the considered aspects of profit in the activities of enterprises, as well as fundamental researches, in which the direct dependence of risk and profit was proved [14, 15, 17], with full reason profit can be considered as the main criterion determining the degree of entrepreneurial risk.

The process of profits generating on the one hand is related to the efficiency of the use of the assets owned and managed by the enterprise, on the other – to the structure and efficiency of using funds sources [14, 15]. Thus, the risk of economic activity of enterprises can be represented in the form of interaction of two main elements - production (operational) and financial. Their size and ratio are determined by branch features and economic conditions of enterprise functioning.

Operational risk is reflected in the ratio between the main elements of production cost (costs associated with trading in retail) – variable and constant costs, which are largely conditioned by the volume and structure of the main and negotiable assets and the efficiency of their use. The size of the risk associated with the enterprise in the scientific literature is characterized by the term "operating leverage" [4, 5, 18-20]. In retail, the maintenance of production risks is the risks of trade and technological processes, which are associated with the implementation of a set of operations aimed at acquiring and bringing goods to customers with the corresponding costs of labor, material and financial resources.

The risk caused from the structure of sources of funds is treated as financial [18, 21, 22]. Quantitatively the characteristics of financial risk can be given using the category of financial leverage. The level of financial leverage directly proportional influences the degree of financial risk of enterprise and the required rate of return. The higher the amount of interest payable (on accounts payable), which are mandatory constant costs, the less is net profit. Thus, the higher the level of financial leverage, the higher is the financial risk [15, 21, 22].

The aggregate risk is characterized by the following: operating leverage reflects the effect on the profit of cost structure and volume of activities, and the financial leverage is the relationship between profit and the ratio of own and borrowed capital. The calculation of these two indicators in the complex allows us to research the impact of the financial and economic components of risk, and by influencing these levers to develop effective business decisions on risk management.

The critical analysis of methods for assessing the aggregate risk of enterprise activity has shown that the authors build their arguments on the fact that the net profit of enterprise is largely influenced by the costs of production and financial nature, and on this basis they implement the further research [14-16]. In order to ensure the principle of comparability of results taking into account the specifics of the activities of retail companies, in the system of assessments of total risk, the calculation of the effects of operational and financial leverage and their cumulative effect should be performed according to following formulas 1-3[12]:

$$EOL = \frac{\Delta RCNRI\%}{\Delta RCSV\%}, \quad (1)$$

$$EFL = \frac{\Delta RCNP\%}{\Delta RCNRI\%}, \quad (2)$$

$$\text{CEOFL} = \text{EOL} \times \text{EFL} = \frac{\Delta \text{ЧП}\%}{\Delta \text{ОП}\%}, \quad (3)$$

where CEOFL is the cumulative effect of operational and financial leverage; EOL, EFL – effect of operational, financial leverage; $\Delta \text{RCNRI}\%$ – rate of change of net result of investment, %; $\Delta \text{RCSV}\%$ – rate of change in sales volume (turnover), in %; $\Delta \text{RCNP}\%$ – rate of change in net profit, in %; $\Delta \text{RCNRI}\%$ – rate of change of net result of investment.

This approach to risk assessment provides an opportunity to analyze the level of risk in the dynamics, as it uses growth rates, as well as the ability to carry out multi-variation calculations of the ratio of effective indicators characterizing the operational and financial aspects of the activities of retail and on the basis of them, with the greatest efficiency to solve the tasks of risk management.

The hypothesis of our research is also the need to adapt the model of calculation SEOFL taking into account the specificity of retail, which is expressed in the specifics of performance indicators of economic activity and the characteristics of formation and use of assets and capital. In order to adequately assess the aggregate operational and financial risk in calculating the net operating result of investments, it is necessary to reflect the fact of use in commercial and technological processes of retail enterprises of operational leases as an element of exploitation of non-current assets and the value of trade payables as an external source of financing and their contribution to cumulative risk. This gives the opportunity to take into account the economic effect that can generate an enterprise in attracting accounts payable and leasing non-current assets.

Because of it, the rent is proposed to consider both the financial costs and as an effect generated by the enterprise and take it into account when calculating the net - the result of investment operation in addition to profits and interest on borrowed capital. This proposal is based on the fact that, if we abstracted from the organizational and legal aspects, the financial and economic aspect of operating lease is similar to renting [23] – a kind of leasing. In international practice, an approach is spread that emphasizes the fact of investing, i.e. the financial, rather than the substantive nature of accounting objects presented in the asset is considered in the asset [24], while the assets of the balance sheet reflect the objects under the control of the enterprise (lease objects, in particular).

The specifics of composition of financial capital in trade are characterized by a significant degree of dependence on external sources of financing, and the borrowed capital is mainly represented not by bank loans and borrowed funds, but its composition is dominated by accounts payable for goods, work, services.

In our opinion, the mechanism of functioning of account payables of goods, its movement and participation in the trade process are similar to short-term borrowed funds in the form of a commercial loan, only without proper documentary registration. It takes part in the financing of the activities of trading enterprises and relates to borrowed sources of financing, its use is associated with certain costs that enterprises bear in attracting this type of resource. Thus, the size and value of trade payables, in our opinion, should be taken into account when calculating the financial and operational leverage of retail enterprises for the estimation of aggregate risk. The cost of servicing accounts payable should be considered as expenses of retail financial enterprises and included in the net result of investments operation. In addition, such property of account payables as the indirect income of an enterprise, which is formed by inflation due to non-indexation of this type of borrowed funds, is very important, resulting in final settlements with creditors being carried out by depreciated money [14, 15].

Analytical calculations of NRIRE for retail companies using leased non-current assets and trade payables are offered by the following formula [23]:

$$\text{NRIRE}_{\text{adapt.}} = \text{GPAOA} + \text{IFL} + \text{FEAP} + \text{II} + \text{AR}, \quad (4)$$

where is $\text{NRIRE}_{\text{adapt.}}$ – net result of investments of retail enterprises, adapted to the conditions of use of leased non-current assets, UAH, thousand, GPAOA – gross profit amount from operating activities, UAH, thousand, IFL – interest on financial loan, UAH, thousand, FEAP – financial expenses related to the use of accounts payable, UAH, thousand, $(\text{FEAP} = \frac{(PD \times 360) \times (1 - TR_p)}{PAP} \times AP)$; PD – the size of price discount by cash payment for goods, %; TR_p – tax rate on profit (decimal); PAP is the

period for attracting accounts payable, days. \overline{AP} – average amount of attracted accounts payables, UAH, thousand. Π – indirect income of enterprise from the payment of depreciated money, UAH, thousand $\Pi = \overline{AP} \times (1+I) - \overline{AP}$; I – the rate of inflation, the share of unit; AR – amount of rent, UAH, thousand.

The research of total operational and financial risk based on the determination of the conjugate effect of operational and financial leverage calculated without taking into account the specifics of the formation of assets and sources of financing on the basis of actual data and using the formula (4), adapted to the features of economics in retail (Table 2), confirmed the correctness of hypothesis about the necessity of reflection in analytical calculations of use in the trade and technological process of enterprises of objects of operation rent and the cost of trade payables.

Table 2

Comprehensive risk assessment of retail companies based on the calculation of combined effect of operational and financial leverage (%)

Indicators	Effect of operational leverage		Effect of financial leverage		The cumulative effect of operational and financial leverages	
	2016/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2016
Not taking into account the specifics of retail	-24,06	-9,87	0,24	-0,28	-5,77	2,76
Taking into account the specifics of retail	-32,52	8,65	0,24	-0,28	-7,80	-2,42

Source: authors' own calculations

During researching the elements that form the cumulative effect of operational and financial leverages, there are following features that characterized the retail:

- the effect components of operational and financial leverage – NRIRE and net profit, take different meanings: they can be negative (losses) and tend to decrease or increase losses in dynamics, and an intermediate situation is possible when NRIRE is positive and the net profit is negative. Also, NRIRE and net profit can be positive and have a tendency to increase or decrease;
- a certain number of enterprises have negative values of EOL, EFL, SEOFL what depends on the level of achievement of break-even point and the ratio of dynamics of elements that are part of EOL and EFL;
- by losses, there are various indicators depending on whether the revenue increases or decreases while losses in the dynamics increase or decrease;
- in non-performing enterprises, EOL, EFL and SEOFL indicators can have both negative and positive meanings; in profitable enterprises, EOL, EFL and SEOFL indicators may have negative values depending on the ratio of growth rates (decreases) of their elements.

The main dynamic situations reflecting the possible combinations of the combined effect of operational and financial leverage are given in Table 2.

Situations I - II are typical for enterprises with a negative value of NRIRE. This means that already in the first stage of formation of the final result, the operational activity of enterprises is associated with losses. Regardless of whether gross income is growing or decreasing, the operating costs are ahead of them. Accordingly, financial costs exacerbate the situation, which leads to greater losses. In the dynamics, the negative value of the NRIRE may increase with the growth or decrease of gross income, while, if the dynamics of financial costs follows the dynamics of the NRIRE, the losses are increasing (situation I). The negative value of the NRIRE can also be reduced with the growth or reduction of gross income, if the dynamics of financial costs is opposite of the dynamics of NRIRE (financial costs are reduced), then losses decrease (situation II).

Table 3

Dynamic situations for making complex business decisions on risk assessment and management in retail

Situations	Combination of indicators	Dynamics of indicators	importance (+, -)		importance SEOFL (+, -)	Risk indicator
			EOL	EFL		
I	NRIRE(loss) "-" RCNP(loss) "-"	Δ GPA% \uparrow ; \downarrow Δ NRIRE (of loss)% \uparrow ; \uparrow Δ RCNP (of loss)% \uparrow	+; -	+; +	+; -	Loss increases
II	NRIRE(loss) "-" RCNP(loss) "-"	Δ GPA % \uparrow ; \downarrow Δ Δ NRIRE (of loss)% \uparrow ; \uparrow Δ RCNP(of loss)% \downarrow	-; +	+; +	-; +	The loss is reduced
III	NRIRE "+" RCNP(loss) "-"	Δ GPA % \uparrow ; \uparrow Δ NRIRE % \uparrow ; \downarrow Δ RCNP(of loss)% \uparrow	+; -	+; -	+; +	Financial cost growth is more than NRIRE growth, increase of loss
IV	NRIRE "+" RCNP(loss) "-"	Δ GPA % \downarrow ; \downarrow Δ NRIRE % \uparrow ; \downarrow Δ RCNP(of loss) % \downarrow	-; +	-; +	+; +	Growth in financial costs is less than growth of NRIRE, loss reduction
V	NRIRE "+" RCNP "+"	Δ GPA % \uparrow ; \uparrow Δ NRIRE % \uparrow ; \downarrow Δ RCNP % \uparrow	+; -	+; -	+; +	Profit growth
VI	NRIRE "+" RCNP "+"	Δ GPA % \downarrow ; \downarrow Δ NRIRE % \uparrow ; \downarrow Δ RCNP % \downarrow	-; +	-; +	+; +	Profit decline

Source: systematized on the basis [25]

Situations III-IV characterized the enterprises, which have positive result of operating activity, but financial costs exceed it, which in general leads to losses. This is typical of enterprises with a significant share of borrowed capital. SEOFL in these situations is an indicator of rate of increase of losses in case of deterioration of the conditions of management and reduction of gross income, and the rates of reduction of losses with the growth of gross income.

Situations V and VI correspond to positive indicators of NRIRE and RCNP, they are common in the economic practice of enterprises.

The peculiarity of the current stage in the operation of retail companies is that, due to considerable uncertainty of the external and internal environment, under the influence of various objective and subjective factors, various situations may develop during each short period of time, for example within the framework of year, replacing each other. A significant number of initial factors describing the researched phenomena from different aspects (operational leverage, financial leverage, and the combined effect of the operational and financial leverage) leads to the need to solve the problem of its description by a smaller number of generalized factors and identifying a stochastic connection between the initial and generalized factors.

Conclusions. Retail is an industry characterized by a considerable variety of types of risks and high degree of their impact on economic performance. The research of the conditions for the formation of operational and financial leverage in retail companies has shown that the calculation of analytical indicators for their assessment has methodological features, due to composition and nature of the used material and financial resources and the formation of effective indicators of economic activity.

In the process of research, the hypothesis of the possibility of integrated assessment and risk management of retail enterprises was confirmed on the basis of the analysis of the profitability variability and the impact on the process of generating the risks associated with the efficiency of use

of assets and capital of the enterprise through the calculation of conjugate effect of the operational and financial leverage.

For reasonable decision-making of effective business solutions and to ensure the integrity of risk assessment and management in retail, it is proposed a scientific and methodical approach, which involves calculating the cumulative effect of operational and financial leverage and its components, adapted to the specifics of retail.

The research of combined operational and financial risk using the proposed scientific methodological approach confirmed its effectiveness and correctness of the hypothesis about the necessity of reflection in the analytical calculations of use of operational leases in commercial and technological processes of retail companies and the value of trade payables.

In the future, the results of research will be used to develop a methodology for determining an acceptable level of operational and financial risk in retail companies.

Література

1. Lev B. On the association between operating leverage and risk [Text] / B. Lev // *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*. — 1974. — № 4, Vol. 9. — P. 627.
2. Percival J. R. Operating leverage and risk [Text] / J. R. Percival // *Journal of Business Research*. — 1974. — № 2, Vol. 2. — P. 223—227.
3. Mandelker G. N. The impact of the degrees of operating and financial leverage on systematic risk of common stock [Text] / G. N. Mandelker, S. G. Rhee // *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*. — 1984. — № 1, Vol. 19. — P. 45—57.
4. O'Brien T. J. Empirical measurement of operating leverage for growing firms [Text] / T. J. O'Brien, P. A. Vanderheiden // *Financial Management*. — 1987. — № 2, Vol. 16. — P. 45—53.
5. Stelk S. An additional analysis on operating leverage estimation methods [Text] / S. Stelk, S. H. Park, M. T. Dugan // *Journal of Financial Economic Policy*. — 2015. — № 2, Vol. 7. — P. 180—188.
6. Stelk S. An additional analysis of estimation techniques for the degree of financial leverage [Electronic resource] / S. Stelk, S. H. Park, S. Medcalfe, M. T. Dugan // *Review of Financial Economics*. — 2018. — № 36 (3). — P. 220—231. — Available at: <https://doi.org/10.1016/j.rfe.2017.03.005>.
7. Sarkar S. Optimal dol (degree of operating leverage) with investment and production flexibility [Text] / S. Sarkar // *International Journal of Production Economics*. — 2018. — Vol. 202. — P. 172—181.
8. Prezas A. P. Effects of debt on the degrees of operating and financial leverage [Text] / A. P. Prezas // *Financial Management*. — 1987. — № 2, Vol. 16. — P. 39—44.
9. Ildar N. The international practice of implementation of risk management system in retail trade networks [Text] / N. Ildar // *Globalization and Its Socio-Economic Consequences : 16th International Scientific Conference Proceedings*. — 2016. — Pts. I-V. — P. 1482—1490.
10. Fan Y. A review of supply chain risk management: definition, theory, and research agenda [Text] / Y. Fan, M. Stevenson // *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*. — 2018. — № 3, Vol. 48. — P. 205—230.
11. Kotseruba N. V. Estimation of operational and financial risks within system of crisis overcoming management at a retail enterprise [Text] / N. V. Kotseruba // *Actual Problems of Economics*. — 2010. — № 104. — P. 120—128.
12. Tayyaba K. «Leverage» — An Analysis and Its Impact On Profitability With Reference To Selected Oil And Gas Companies [Text] / K. Tayyaba // *International Journal of Business and Management Invention ISSN*. — 2013. — Vol. 2. — P. 50—59.
13. Harjoto M. A. Corporate social responsibility and degrees of operating and financial leverage [Text] / M. A. Harjoto // *Review of Quantitative Finance and Accounting*. — 2017. — № 2, Vol. 49. — P. 487—513.
14. Horne J. C. Van Financial management [Text] / J. C. Van Horne, J. M. Wachowicz. — Pearson Education Limited, 2008. — 744 p.
15. Brigham E. F. Fundamentals of financial management [Text] / E. F. Brigham, J. F. Houston. — Cengage Learning US, 2018. — 832 p.
16. Ковалев В. В. Прибыль: логика определения и идентификации [Текст] / В. В. Ковалев, В. В. Ковалев // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика*. — 2005. — № 2. — P. 106—117.
17. Dhaliwal D. S. Taxable income and firm risk [Text] / D. S. Dhaliwal, H. S. (Grace) Lee, M. Pincus, L. B. Steele // *The Journal of the American Taxation Association*. — 2017. — № 1, Vol. 39. — P. 1—24.
18. Elangkumaran P. Leverage and its impact on earnings and share price: a special reference to listed companies of Colombo Stock Exchange (CSE) in Sri Lanka [Text] / P. Elangkumaran, B. Nimalathan // *International Journal of Technological Exploration and Learning*. — 2013. — № 4, Vol. 2. — P. 166—171.
19. Dogan F. G. Non-cancellable operating leases and operating leverage / F. G. Dogan // *European Financial Management*. — 2016. — № 4, Vol. 22. — P. 576—612.
20. Novy-Marx R. Operating leverage [Text] / R. Novy-Marx // *Review of Finance*. — 2011. — № 1, Vol. 15. — P. 103—134.
21. Hill N. C. Accounting betas, systematic operating risk, and financial leverage: a risk-composition approach to the determinants of systematic risk [Text] / N. C. Hill, B. K. Stone // *Source: The Journal of Financial and Quantitative Analysis*. — 1980. — № 3, Vol. 1513019. — P. 595—637.
22. Carayannis E. G. Business model innovation as lever of organizational sustainability [Electronic resource] / E. G. Carayannis, S. Sindakis, C. Walter // *Journal of Technology Transfer*. — 2014. — Available at: [http://www.pmir.it/fileCaricati/1/Carayannis%20et%20al.%20\(2014\).pdf](http://www.pmir.it/fileCaricati/1/Carayannis%20et%20al.%20(2014).pdf).
23. Дядюк М. А. Финансовый леверидж как инструмент оценки риска формирования финансовой структуры капитала торгового предприятия [Текст] / М. А. Дядюк, Е. А. Круглова, В. В. Фощан // *Бізнес Інформ*. — 2014. — № 9. — С. 272—278.

24. Романова О. А. Активы компаний с участием иностранного капитала: теоретические аспекты и структурно-динамический анализ [Текст] / О. А. Романова // Финансы и кредит. — 2011. — № 43 (475). — С. 62—68.

25. Дядюк М. А. Оцінка сукупного операційного та фінансового ризику підприємств торгівлі в сучасних умовах [Текст] / М. А. Дядюк // Організаційно-фінансові проблеми розвитку підприємств торгівлі та харчування. — Харків : ХДАТОХ, 1999. — С. 222—226.

Стаття рекомендована до друку 22.02.2019

© Гросул В. А., Мкртчян Т. М.,
Зубков С. О., Карапetyан Н. Н.

References

1. Lev, B. (1974). On the Association Between Operating Leverage and Risk. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 4 (9), 627.
2. Percival, J. R. (1974). Operating leverage and risk. *Journal of Business Research*, 2 (2), 223—227.
3. Mandelker, G. N., & Rhee, S. G. (1984). The Impact of the Degrees of Operating and Financial Leverage on Systematic Risk of Common Stock. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 1 (19), 45—57.
4. O'Brien, T. J., & Vanderheiden, P. A. (1987). Empirical Measurement of Operating Leverage for Growing Firms. *Financial Management*, 2 (16), 45—53.
5. Stelk, S., Park, S. H., & Dugan, M. T. (2015). An additional analysis on operating leverage estimation methods. *Journal of Financial Economic Policy*, 2 (7), 180—188.
6. Stelk, S., Park, S. H., Medcalfe, S. K., & Dugan, M. T. (2018). An additional analysis of estimation techniques for the degree of financial leverage. *Review of Financial Economics*, 3 (36), 220—231. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.rfe.2017.03.005>.
7. Sarkar, S. (2018). Optimal DOL (degree of operating leverage) with investment and production flexibility. *International Journal of Production Economics*, 202, 172—181.
8. Prezas, A. P. (1987). Effects of Debt on the Degrees of Operating and Financial Leverage. *Financial Management*, 2 (16), 39—44.
9. Ildar, N. (2016). The international practice of implementation of risk management system in retail trade networks. *Globalization and Its Socio-Economic Consequences, 16th International Scientific Conference Proceedings, I-V*, 1482—1490.
10. Fan, Y., & Stevenson, M. (2018). A review of supply chain risk management: definition, theory, and research agenda. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 3 (48), 205—230.
11. Kotseruba, N. V. (2010). Estimation of operational and financial risks within system of crisis overcoming management at a retail enterprise. *Actual Problems of Economics*, 104, 120—128.
12. Tayyaba, K. (2013). «Leverage» — An Analysis and Its Impact On Profitability With Reference To Selected Oil And Gas Companies. *International Journal of Business and Management Invention ISSN*, 2.
13. Harjoto, M. A. (2017). Corporate social responsibility and degrees of operating and financial leverage. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 2 (49), 487—513.
14. Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2008). *Financial Management*. Pearson Education Limited.
15. Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2018). *Fundamentals of financial management*. Cengage Learning US.
16. Kovalev, V. V., & Kovalev, V. V. (2005). Pribyl: logika opredeleniya i identifikatsii [Profit: the logic of definition and identification], *Vestnik Sankt-Peterburgskogo Universiteta. Ekonomika — Bulletin of St. Petersburg University. Economy*, 2, 106—117 [in Russian].
17. Dhaliwal, D. S., Lee, H. S. (Grace), Pincus, M., & Steele, L. B. (2017). Taxable Income and Firm Risk. *The Journal of the American Taxation Association*, 1 (39), 1—24.
18. Elangkumaran, P., & Nimalathanan, B. (2013). Leverage and Its Impact on Earnings and Share Price: A Special Reference to Listed Companies of Colombo Stock Exchange (CSE) in Sri Lanka. *International Journal of Technological Exploration and Learning*, 4 (2), 166—171.
19. Dogan, F. G. (2016). Non-cancellable Operating Leases and Operating Leverage. *European Financial Management*, 4 (22), 576—612.
20. Novy-Marx, R. (2011). Operating Leverage. *Review of Finance*, 1 (15), 103—134.
21. Hill, N. C., & Stone, B. K. (1980). Accounting Betas, Systematic Operating Risk, and Financial Leverage: A Risk-Composition Approach to the Determinants of Systematic Risk. *Source: The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 3 (1513019), 595—637.
22. Carayannis, E. G., Sindakis, S., & Walter, C. (2014). Business Model Innovation as Lever of Organizational Sustainability. *Journal of Technology Transfer*. Retrieved from [http://www.pmir.it/fileCaricati/1/Carayannis%20et%20al.%20\(2014\).pdf](http://www.pmir.it/fileCaricati/1/Carayannis%20et%20al.%20(2014).pdf).
23. Diadiuk, M. A., Kruhlova, E. A., & Foshchan, V. V. (2014). Finansovyy leveridzh kak instrument otsenki riska formirovaniya finansovoy struktury kapitala torgovogo predpriyatiya [Financial leverage as a tool to assess the risk of formation of financial capital structure of commercial enterprise]. *BIZNES-INFORM — BUSINESS-INFORM*, 9, 272—278 [in Russian].
24. Romanova, O. A. (2011). Aktivny kompaniy s uchastiem inostrannogo kapitala: teoreticheskie aspekty i strukturno-dinamicheskiy analiz [Assets of companies with foreign capital participation: theoretical aspects and structural-dynamic analysis], *Finansy i kredit — Finance and Credit*, 475 (43), 62—68 [in Russian].
25. Diadiuk, M. A. (1999). Otsinka suкупnoho operatsiynoho ta finansovoho ryzyku pidpriemstv torhivli v suchasnykh umovakh [Estimation of aggregate operational and financial risks of trading enterprises in modern conditions], *Orhanizatsiino-finsanovi problemy rozvytku pidpriemstv torhivli ta kharchuvannia: — Organizational and financial problems of trade and catering enterprises development*, 222—226. Kharkiv [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 22.02.2019

© Grosul V. A., Mkrтчян Т. М.,
Zubkov S. O., Karapetyan N. N.

Дмитрик О. О.

*доктор юридичних наук, професор, професор кафедри фінансового права,
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна;
e-mail: omzdch@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-5469-3867*

Котенко А. М.

*кандидат юридичних наук, доцент кафедри фінансового права
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна;
e-mail: 0672335@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-0790-2512*

Смичок Є. В.

*кандидат юридичних наук, асистент кафедри фінансового права,
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, м. Харків, Україна;
e-mail: Eugene.smychok@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-7040-6223*

ВПЛИВ ПРИНЦИПІВ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА НА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Анотація. Зміни у податково-правовому регулюванні мають забезпечувати як збалансування бюджетів за рахунок податків, так і встановлення справедливих умов для ведення бізнесу, враховувати потреби економічного розвитку. Піднесення економіки вимагає визначення єдиних, зрозумілих, сталих правил оподаткування і недопущення встановлення будь-яких дискримінаційних умов оподаткування. Кожна держава встановлює принципи, що повинні бути втілені в кожній нормі податкового законодавства. Принципи є визначальною категорією для індикатора «оподаткування», що є невід’ємним елементом рейтингу Doing Business. Тож вплив принципів податкового законодавства на ведення бізнесу в Україні є очевидним.

Дослідження впливу принципів податкового законодавства на прикладі принципів стабільності та недопущення дискримінації має практичне значення для суб’єктів господарювання у контексті гарантування якості податкового закону, дотримання прав і інтересів платників податків. Доведено, що податкове законодавство повинно бути якісним, доступним та відповідати принципу верховенства права, надавати змогу платникам податків передбачати наслідки своїх дій у практичній діяльності. На прикладі Законів України № 1797-VIII від 21.12.2016 р. і № 1989-VIII від 23.03.2017 р. показано важливість дотримання приписів податкового законодавства у частині стабільності регулювання податкових відносин, забезпечення рівності платників податків, а також балансу інтересів окремих платників податків та суспільства в цілому. Доведено, що ставлення до платників податків повинно бути єдиним, а усі зміни до встановленого Податковим кодексом України правопорядку повинні бути об’єктивними, розумно обґрунтованими і спрямованими на досягнення їх легітимних цілей. Дискримінаційна та нестабільна система оподаткування призводить до порушень прав і законних інтересів суб’єктів господарювання та значних економічних втрат, тож є перепорою для належного ведення бізнесу в Україні. Запропоновано закріпити у Податковому кодексі України право платників податків не застосовувати норми, які суперечать принципам податкового законодавства, а також встановити невичерпний перелік дискримінаційних ознак, поширити дію принципу стабільності на всі без виключення норми Податкового кодексу України.

Ключові слова: принципи податкового законодавства; принцип стабільності; принцип недопущення дискримінації; якість закону; права та інтереси платників податків.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; бібл.: 18.

Dmytryk O. O.

*Doctor of Law, Professor, Financial Law Department,
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine;
e-mail: omzdch@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-5469-3867*

Kotenko A. M.

*Ph. D. in Law, Associate Professor, Financial Law Department,
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine;
e-mail: 0672335@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-0790-2512*

Smychok Y. V.

*Ph. D. in Law, Assistant of the Financial Law Department
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine;
e-mail: Eugene.smychok@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-7040-6223*

INFLUENCE OF PRINCIPLES OF TAX LEGISLATION ON BUSINESS MANAGEMENT IN UKRAINE

Abstract. At present, the transformation processes in the tax-legal regulation should ensure not only the balancing of budgets through tax revenues, but also the establishment of fair conditions for doing business, taking into account the needs of economic development. In turn, the development of the economy requires the definition of unified and understandable, and most importantly the consistent rules of taxation and the prevention of the establishment of any discriminatory taxation conditions. Each state, at the level of national legislation, establishes the principles that are the starting baselines that must be embodied in each norm of the tax law. Principles are the defining category for the "taxation" indicator, which is an integral part of the Doing Business rating. Therefore, the impact of tax law principles on doing business in Ukraine is evident.

In this regard, the study of the impact of tax law principles on an example of the principles of stability and non-discrimination is extremely relevant for business entities. They gain special significance in view of the fact that they guarantee the quality of the tax law, respect for the rights and interests of taxpayers. Therefore, the article proves that tax legislation should be high-quality, accessible and consistent with the rule of law, that is, to enable taxpayers to anticipate the consequences of their actions in practice. On the example of the Laws of Ukraine No. 1797-VIII of 21.12.2016 and No. 1989-VIII dated March 23, 2017, the importance of observance of the tax legislation as regards the stability of tax regulation, equality of taxpayers, and the balance of interests of individual taxpayers and society has been demonstrated in general. As a result, it has been proved that the attitude towards taxpayers should be the only one, and all changes to the law and order established by the Tax Code of Ukraine should be objective, reasonably grounded and aimed at achieving their legitimate aims. The discriminatory and unstable tax system results in violations of the rights and legitimate interests of economic entities and significant economic losses, and thus an obstacle to the proper conduct of business in Ukraine. As a result, it is proposed to foresee in the Tax Code of Ukraine the right of taxpayers not to apply norms that contravene the principles of tax legislation, as well as to establish an inexhaustible list of discriminatory features, to extend the principle of stability to all without exception of the norms of the Tax Code of Ukraine.

Keywords: the principles of tax legislation; the principle of stability; the principle of non-discrimination; quality of the law; the rights and interests of taxpayers.

JEL Classification K34

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 0; bibl.: 18.

Дмитрик О. А.

*доктор юридических наук, профессор, профессор кафедры финансового права,
Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого,
г. Харьков, Украина;
e-mail: omzdch@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-5469-3867*

Котенко А. М.

*кандидат юридических наук, доцент кафедры финансового права,
Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого,
г. Харьков, Украина;
e-mail: 0672335@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-0790-2512*

Смычок Е.В.

*кандидат юридических наук, ассистент кафедры финансового права,
Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого,
г. Харьков, Украина;
e-mail: Eugene.smychok@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-7040-6223*

ВЛИЯНИЕ ПРИНЦИПОВ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА НА ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

Аннотация. Изменения в налогово-правовом регулировании должны обеспечивать как сбалансирование бюджетов, так и быть направлены на установление справедливых условий для ведения бизнеса. Развитие экономики требует определения единых и понятных правил налогообложения. Каждое государство устанавливает принципы, которые должны быть воплощены в налоговых нормах. Такие принципы являются определяющей категорией для индикатора «налогообложение» рейтинга Doing Business. Поэтому влияние принципов налогового законодательства на ведение бизнеса в Украине не оспоримо.

Обосновано, что налоговое законодательство должно быть качественным, доступным и соответствовать принципу верховенства права, предоставлять возможность налогоплательщикам предвидеть последствия своих действий. На примере Законов Украины № 1797-VIII от 21.12.2016 и № 1989-VIII от 23.03.2017 показана необходимость соблюдения принципа стабильности, обеспечения равенства налогоплательщиков, а также баланса интересов отдельных налогоплательщиков и общества в целом. Сделан вывод, что дискриминационная и нестабильная система налогообложения приводит к нарушениям прав и законных интересов субъектов хозяйствования и экономическим потерям, является препятствием для надлежащего ведения бизнеса в Украине. Предложены изменения в Налоговый кодекс Украины.

Ключевые слова: принципы налогового законодательства; принцип стабильности; принцип недопущения дискриминации; качество закона; права и интересы налогоплательщиков.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; библи.: 18.

Вступ. Податок – один із проявів суверенітету держави [1, с. 371]. Податки в умовах сьогодення забезпечують надходження коштів до державного та місцевих бюджетів, які є запорукою існування держави в цілому та реалізації всіх її функцій. Трансформаційні процеси у податково-правовому регулюванні мають забезпечувати не лише збалансування бюджетів за рахунок податкових надходжень, а й встановлення справедливих умов для ведення бізнесу, враховувати потреби економічного розвитку. Формування інвестиційної привабливості України має вирішити завдання скорочення бюджетного дефіциту та, як наслідок, якісного розвитку економіки, встановлення справедливих умов для ведення бізнесу.

Світовий Банк щорічно публікує рейтинг Doing Business, що надає дані про стан законодавства держав в аспекті регулювання бізнесу. Це дозволяє визначити рівень бізнес-клімату в країні, що безпосередньо впливає на приплив інвестицій і позитивно позначається на рівні життя в державі. Рейтинг формується на підставі 10 індикаторів (реєстрація підприємств; отримання дозволів на будівництво; підключення до системи електропостачання; реєстрація власності; кредитування; захист інвесторів; оподаткування; міжнародна торгівля; забезпечення виконання контрактів; ліквідація підприємств), кожен з яких має однакове значення [2]. Індикатор «оподаткування» (The paying taxes) відображає податки та обов'язкові платежі, які так звана «стандартизована компанія» повинна сплатити за певний рік, а також заходи з їх адміністрування й дотримання процедур після подачі податкових декларацій. Результати досліджень в межах формування рейтингу Doing Business відображають рівень забезпеченості економічних свобод суб'єкта господарювання (економічний аспект) або рівень дотримання принципу свободи підприємницької діяльності

(юридичний аспект). Економічна свобода є категорією відносною, а не абсолютною, оскільки обмежується нормативно передбаченими показниками. Тому, економічна свобода, під якою мається на увазі сукупність прав, зумовлює виникнення обов'язків. Наприклад, бажання суб'єкта здійснювати підприємницьку діяльність тягне за собою обов'язок у вигляді сплати податку на прибуток підприємств. З цього постає питання про співвідношення економічних свобод з податковим законодавством та принципами податкового права. Економічні свободи є основою кожного з десяти індикаторів Doing Business, що впливає з суті рейтингу – визначення держав, в яких найлегше вести бізнес. Чим вищий рівень реального забезпечення економічних свобод, тим більш сприятливою є держава в плані ведення бізнесу. Оподаткування як один із невід'ємних індикаторів рейтингу за своєю суттю є обов'язком, а не свободою. Кожна держава встановлює принципи, які є вихідними засадами, що повинні бути втілені в кожній нормі податкового законодавства. Принципи є визначальною категорією для індикатора «оподаткування» рейтингу Doing Business.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Значні напрацювання у дослідженні позначеної тематики належать І. І. Бабіну, Р. Г. Браславському, А. І. Крисоватому, М. П. Кучерявенку, В. М. Опаріну, А. О. Полянчику, В. Ф. Столярову, Н.К. Шапталі та ін. Разом із тим, постійний процес внесення змін до Податкового кодексу України викриває ті недоліки, на які досі вчені не звертали увагу. **Метою статті** є аналіз впливу принципів податкового законодавства на ведення бізнесу в Україні (на прикладі реалізації принципів стабільності й недопущення дискримінації як чинників, що впливають на ведення бізнесу).

Результати дослідження. Стратегією сталого розвитку «Україна — 2020», що визначає мету, вектори руху, першочергові пріоритети та індикатори належних соціально-економічних, організаційних, політико-правових умов становлення та розвитку України, передбачається реформування податкової системи з метою розвитку національної економіки [3]. У свою чергу розвиток економіки потребує визначення єдиних та зрозумілих, а головне сталих правил оподаткування і недопущення встановлення будь-яких дискримінаційних умов оподаткування. Фактично йдеться про якість податкового законодавства. Досліджуючи підходи до розгляду сутності економічного розвитку країн фахівці зазначають, що на перший план серед факторів впливу на соціально-економічний розвиток економісти-класики висувають фактор свободи: економічної, духовної, творчої, що свідчить про становлення потреби у соціалізації економічного життя [4]. Характерно, що за індексом економічної свободи, що розраховується дослідним центром Heritage Foundation, Україна наразі займає 147 місце з 180 країн, що індексувалися. Україну віднесено до групи країн із переважно невеликою економікою [5]. За даними рейтингу Playing Taxis 2018, що визначає легкість сплати податків, Україна займає 43 місце серед 190 країн світу, які досліджувалися [6].

Для забезпечення якості податкового законодавства і дотримання прав і законних інтересів платників податків, зазвичай висуваються вимоги щодо форми акту про податки. Так, у ст. 34 Конституції Французької Республіки закріплено, що Законом встановлюються правила стосовно: джерел, ставок і умов оподаткування; порядку грошової емісії [7, с. 28]. В Україні система оподаткування, податки і збори також повинні встановлюватися виключно законами (ст. 92 Конституції України) [8].

Фактично, закріплення конкретної форми встановлення податків – прийняття закону – є закріпленням вимог до нормотворчості. П. М. Рабінович вказує, що суспільне призначення правотворчості полягає у встановленні еталонів, стандартів, взірців поведінки суб'єктів суспільних відносин, тобто моделювання алгоритмів суспільної взаємодії, що з позицій публічної влади є бажаними, припустимими або ж необхідними. Тобто йдеться про формування нормативних конструкцій, які визначають дозволу, обов'язкову чи заборонену поведінку учасників суспільних відносин [9, с. 92]. Однак, не дивлячись на те, що правила встановлюються державою, процедури встановлення податків, окрім форми, передбачають необхідність дотримання цілого ряду вимог.

Науковці вказують, що нормотворча діяльність являє собою суттєвий напрям державно-правової роботи, через що вона має ґрунтуватися на прагматичних, раціональних і

необтяжливих будь-якою деструктивною ідеологією ефективних вихідних положеннях, що допомагає нормотворцю уникати помилок у власній нормотворчій діяльності, знижує імовірність прийняття неефективних за своїм характером нормативних приписів, сприяє зростанню правової культури учасників суспільних відносин [10, с. 251]. Такі вимоги знайшли своє втілення у ст. 4 Податкового кодексу України (далі – ПК України) [11], якою закріплені принципи податкового законодавства. Фактично, йдеться про засади, яких необхідно дотримуватися під час визначення правил оподаткування.

Усі визначені в ст. 4 ПК України принципи, крім принципів невідворотності настання відповідальності та презумпції правомірності рішень платника податків, це вимоги до нормотворчості. Це орієнтири для створення нових та зміни чинних податково-правових норм. Окрім того, що податки і збори повинні бути встановлені законом, так і зміст закону повинен відповідати принципам податкового законодавства.

Значимість принципів науковці простежують одразу за кількома напрямками, а саме: є незамінними при тлумаченні податкових норм; можуть застосовуватися як приватними, так і публічними учасниками податкових відносин для додаткового обґрунтування своїх позицій; мають виступати безпосередніми регуляторами податкових відносин; можуть використовуватися судами у процесі нормоконтроля; є незамінними при обмеженні кваліфікаційного мовчання закону при прогалині у праві; можуть слугувати безпосередньою підставою вирішення конкретної справи у ситуації абсолютної невизначеності [12, с. 76-78]. Цінність таких принципів вбачається ще й у тому, що вони покликані забезпечити органічний зв'язок, єдність і системність норм податкового права [13, с. 67].

Водночас, головною проблемою при реалізації принципів податкового законодавства є їх необов'язковість. Звучить дивно, але це так. Аналіз змін до ПК України дає змогу дійти висновку, що певні принципи порушуються щороку. Принцип недопущення проявів податкової дискримінації чи принцип рівності усіх платників перед законом є галузевим закріпленням аналогічного положення, що визначено у ст. 24 Конституції України. Так, не може бути привілеїв чи обмежень за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками [8]. Фактично у Конституції України закріплено відкритий перелік ознак, за якими може відбуватися дискримінація. Це видається логічним. В умовах швидкоплинності життя, інтенсивний розвиток відносин обумовлює виникнення нових ознак, за якими може відбуватися дискримінація. Однак, у підп. 4.1.2 п. 4.1 ст. 4 ПК України перелік ознак, за якими може відбуватися дискримінація, є вичерпним. Це: соціальна, расова, національна, релігійна приналежність, форма власності юридичної особи, громадянство фізичної особи, місця походження капіталу [11]. Вбачається, що вичерпний перелік підстав для можливої дискримінації має і позитивний, і негативний характер. Позитив вбачається в тому, що є чіткі критерії, на відповідність яким можна перевірити податковий закон. Негатив у тому, що дискримінація можлива і за іншими критеріями. Наприклад, місця знаходження земельної ділянки, що підлягає оподаткуванню. А такий критерій не передбачений. Тож очевидно, що це негативно впливає на поведінку суб'єктів господарювання при веденні бізнесу.

Принцип стабільності передбачає заборону внесення змін до будь-яких елементів податків та зборів пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки. Податки та збори, їх ставки, а також податкові пільги не можуть змінюватися протягом бюджетного року. На наше переконання, у запропонованому ПК України визначенні принципу стабільності існує три перепони, які значно ускладнюють його коректне застосування. Перша перепона, з нашого погляду, криється у тому, що принцип стабільності, начебто, стосується виключно внесення змін до вже існуючих податків та зборів. Начебто цей принцип не стосується таких змін, котрі передбачають встановлення нового податку. Однак, це не так. Законом України від 28 грудня 2014 року № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» з 1 січня 2015 року в Україні було встановлено

транспортний податок [14]. Фактично новий податок було запроваджено за три дні до початку періоду, за який він повинен був сплачуватися. Слід звернути увагу, що новий податок змінює елементи податку шляхом закріплення таких елементів (платник, об'єкт оподаткування, ставка тощо). Відбувається зміна шляхом встановлення. Може здатися, що наша аргументація доволі обмежена. Однак Верховний Суд, аналізуючи дотримання принципу стабільності при запровадженні за три дні до нового бюджетного періоду транспортного податку, зазначив, що такий порядок встановлення податку суперечить принципу стабільності [15]. Тож сплата податків — це передбачуваний процес, до якого будь-який платник повинен підготуватися.

Друга перепона — це елементи податку, до яких вносяться зміни. Перелік елементів податку визначено у ст. 7 ПК України. Ці елементи можна поділити на обов'язкові та факультативні. До обов'язкових відноситься всі, перелічені у п. 7.1 ст. 7 ПК України, а до факультативних виключно податкові пільги. При цьому, стосовно змін усіх обов'язкових елементів податку передбачається темпоральна вимога, тобто зміни повинні завжди набирати чинності з 1 січня. Складність застосування принципу стабільності полягає в тому, що цілий пласт відносин із оподаткування є відносинами щодо адміністрування податків та зборів. Це питання контролю, загальних підходів до обліку і звітності, взаємодії із контролюючими органами, притягнення до відповідальності тощо.

Виходячи із системного зв'язку ст. 4 і 7 ПК України констатуємо, що на відносини, що регламентовані розділом II ПК України «Адміністрування податків, зборів, платежів», цей принцип не розповсюджується. Вважаємо, що це є недоліком закріпленого визначення принципу стабільності. Вбачається, що процедури контролю, оскарження, визначення міри відповідальності тощо — це важливий набір відносин, що суттєво впливають на становище платника податків, а тому на них також необхідно розповсюдити принцип стабільності. Якщо, наприклад, розширити підстави для проведення перевірок, більша кількість платників буде перевірена, хоча вони не могли передбачити це. Логічним буде не звужувати принцип стабільності виключно елементами податку. Стабільність повинна стосуватися усіх положень Податкового кодексу України.

Третя перепона — це неузгодженість визначення принципу стабільності у підп. 4.1.9 п. 4.1 ст. 4 ПК України, адже його зміст розкривається двома реченнями. У першому реченні встановлюється заборона внесення змін до будь-яких елементів податків та зборів пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки. У другому — йдеться про заборону змінювати податки та збори, їх ставки, а також податкові пільги протягом бюджетного року. Фактично, вже перше речення, встановлює заборону на зміну елементів податку протягом бюджетного року.

Позначимо, що дотримання принципів стабільності і недопущення дискримінації додатково ускладнюється обраним підходом у законотворчості. Розглянемо ситуацію на прикладі процедури повернення надміру сплачених грошових зобов'язань з плати за землю, яка розташована на тимчасово окупованій території. Згідно із ст. 43 ПК України помилково та/або надміру сплачені суми грошового зобов'язання підлягають поверненню платнику.

Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні» від 21 грудня 2016 року № 1797-VIII [16] підрозділ 10 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України (далі — Закон № 1797-VIII) було доповнено п. 38, яким визначено особливості справляння податків і зборів на період проведення антитерористичної операції (з 14 квітня 2014 року) для платників податків, місцезнаходженням (місцем проживання) яких є тимчасово окупована територія. Отже, Законом № 1797-VIII передбачалося звільнення від сплати плати за землю. Згідно із п. 30.9 ст. 30 ПК України податкова пільга надається шляхом, зокрема, звільнення від сплати податку та збору. Тобто, за своєю правовою природою звільнення від плати за землю за земельні ділянки, розташовані на тимчасово окупованій території та/або території населених пунктів на лінії зіткнення, та/або території проведення антитерористичної операції є податковою пільгою.

Закон № 1797-VIII, яким платників було звільнено від сплати плати за землю, був прийнятий 21 грудня 2016 року, а набрав чинності 01.01.2017 року. Тож тут порушення принципу стабільності є очевидним. Фактично йдеться про зворотню дію закону у часі. Пільга зі сплати плати за землю розповсюджена на відносини, що виникли раніше. Відповідно до ст. 58 Конституції України закони та інші нормативно-правові акти не мають зворотної дії в часі, крім випадків, коли вони пом'якшують або скасовують відповідальність особи. Оскільки пільга не є відповідальністю особи, то і зворотня дія у часі не може бути передбачена у Законі № 1797-VIII. Однак, враховуючи, що положення платника через надання пільги не погіршується, а навпаки, навіть покращується, то і допущені порушення не є такими «кричущими». Складно уявити ситуацію, коли платник за наявності пільги не буде нею користуватися. Отже, надання Законом № 1797-VIII податкових пільг із плати за землю є порушенням принципу стабільності.

Додатково до наданої пільги Законом № 1797-VIII передбачалося, що нараховані та сплачені за період проведення антитерористичної операції (з 14 квітня 2014 року) суми плати за землю вважаються надміру сплаченими грошовими зобов'язаннями та підлягають поверненню. Це положення слід розглядати як процедуру реалізації податкової пільги. Однак, п. 38 підр. 10 розділу XX «Перехідні положення» ПК України (у редакції Закону № 1797-VIII) не визначалися особливості повернення надміру сплачених грошових зобов'язань. Отже, повернення надміру сплачених грошових зобов'язань повинно було здійснюватися за загальним порядком, що передбачений ст. 43 ПК України.

Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо уточнення деяких положень та усунення суперечностей, що виникли при прийнятті Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні»» від 23.03.2017 року №1989-VIII [17] (далі – Закон №1989-VIII) п. 38 підр. 10 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України було викладено в новій редакції. Зокрема, у підп. 38.7 п. 38 підр. 10 розділу XX «Перехідні положення» ПК України закріплено, що нараховані та сплачені за період проведення антитерористичної операції суми плати за землю за земельні ділянки, розташовані на тимчасово окупованій території та/або території населених пунктів на лінії зіткнення, та/або території проведення антитерористичної операції, не підлягають поверненню на поточний рахунок платника податку, не спрямовуються на погашення грошового зобов'язання (податкового боргу) з інших податків, зборів, не повертаються у готівковій формі за чеком у разі відсутності у платника податків рахунка в банку.

Отже, плата за землю, що сплачувалась протягом періоду з 14 квітня 2014 року за земельні ділянки, розташовані на тимчасово окупованій території та/або території населених пунктів на лінії зіткнення, та/або території проведення антитерористичної операції, більше не визнаються надміру сплаченими грошовими зобов'язаннями, а тому і не підлягають поверненню. Таким чином, Законом № 1989-VIII було позбавлено платника податків права на повернення надміру сплачених грошових зобов'язань (плата за землю) за період проведення антитерористичної операції. Оскільки можливість повернення сплачених сум плати за землю є процедурою застосування податкової пільги, то позбавлення такої можливості є дискримінацією.

Платників, що мають ділянки на тимчасово окупованій території вочевидь можна поділити на дві групи: (а) які за весь час проведення антитерористичної операції сплачували плату за землю і (б) які цього не робили. При цьому, ті, хто сплачував і не встиг скористатися пільгою шляхом повернення плати за землю, було дискримінаційно позбавлено грошей. Ті платники, хто до прийняття Закону № 1797-VIII всупереч положенням ПК України не сплачували плату за землю, опинилися у більш вигідних умовах. Несплачені гроші залишилися у розпорядженні такого платника і надали можливість використовувати ці гроші для ведення бізнесу. Разом із тим, виходячи із визначення принципу недопущення дискримінації у ст.4 ПК України, тут дискримінація платника не відбулася. Хоча фактично дискримінація допущена. Тобто, під дискримінацією слід розуміти будь-які привілеї чи

обмеження, що не мають під собою обґрунтованих підстав. Дискримінація при податково-правовому регулюванні є встановлення іншого правового регулювання для платників чи групи платників, що не мають суттєвих відмінностей.

Закон України № 1989-VIII було прийнято 23.03.2017 року, набрав він чинності 15.04.2017 року (публікація у Голосі України від 14.04.2017 року № 69). Прикінцевими положеннями Закону України від 23.03.2017 року № 1989-VIII передбачається застосування положень цього Закону, починаючи з 1 січня 2017 року. Тобто передбачена зворотна дія закону у часі, що заборонено ст. 58 Конституції України. З точки зору принципу стабільності, застосування положень Закону № 1989-VIII до відносин, що виникли до його прийняття є порушенням. Відбувається фактична зміна пільги протягом бюджетного року.

Висновки. Для створення сприятливих умов ведення бізнесу, розвитку економіки необхідною є недискримінаційна, стабільна, проста і зрозуміла система оподаткування. Тому принцип стабільності за своїм змістом повинен охоплювати не тільки елементи податків і зборів, а всі без виключення норми Податкового кодексу України. За таких умов пропонуємо визначити принцип стабільності як заборону внесення змін до Податкового кодексу України протягом бюджетного року, а також заборону вносити зміни до будь-яких положень Податкового кодексу України пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові положення. Принцип недопущення податкової дискримінації не може бути обмежений закритим переліком ознак. Доцільніше використати відкритий перелік і весь час доповнювати його. За таких умов вже сформовані дискримінаційні ознаки будуть слугувати орієнтиром законодавцю, а відкритий перелік надасть судам можливість захистити права платників, якщо вони піддалися податковій дискримінації.

Література

1. Годме П. М. Финансовое право [Текст] / П. М. Годме. — Москва : Прогресс, 1978. — 428 с.
2. Doing Business [Electronic resource]. — Available at: <http://russian.doingbusiness.org/ru/data/exploreconomies/ukraine>.
3. Про стратегію сталого розвитку "Україна — 2020" [Електронний ресурс] : указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015 // Офіційний вісник України. — 2015. — № 2. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
4. Зайцев Ю. К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика [Текст] : монографія / Ю. К. Зайцев. — Київ : КНЕУ, 2002. — 188 с.
5. Economic Freedom [Electronic resource]. — Available at: <https://www.heritage.org/index/ranking>.
6. Playing Taxis 2018 [Electronic resource]. — Available at: <https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes>.
7. Конституція Французької Республіки [Текст] / В. М. Шаповал. — Київ : Москаленко О. М., 2018. — 56 с.
8. Конституція України [Текст] // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 30. — Ст. 141.
9. Рабінович П. М. Основи загальної теорії права та держави [Текст] : навч. посіб. / П. М. Рабінович. — Харків : Консум, 2002. — 160 с.
10. Алексеев С. С. Теория государства и права [Текст] : учебник / С. С. Алексеев, С. И. Архипов. — Москва : НОРМА, 2005. — 458 с.
11. Податковий кодекс України [Текст] // Голос України. — 2010. — № 229.
12. Бабін І. І. Принципи податкового права в умовах кодифікації: від декларування до практичного використання [Текст] / І. І. Бабін, О. В. Дьомін // Науковий вісник Чернігівського університету. — 2011. — № 604. — С. 74—80.
13. Шаптала Н. К. Співвідношення принципів рівності і соціальної справедливості в податково-правовому регулюванні [Текст] : дис. ... канд. юр. наук : 12.00.07 / Н. К. Шаптала. — Ірпінь, 2012. — 194 с.
14. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи [Електронний ресурс] : закон України від 28.12.2014 № 71-VIII // Голос України. — 2014. — № 254. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.
15. Постанова Верховного Суду України від 18.01.2018 № 804/1241/17 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/71692929>.
16. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні [Текст] : закон України від 21.12.2016 № 1797-VIII // Голос України. — 2016. — № 251.
17. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо уточнення деяких положень та усунення суперечностей, що виникли при прийнятті Закону України "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні"» [Текст] : закон України від 23.03.2017 № 1989-VIII // Голос України. — 2017. — № 69.
18. Сімахова А. О. Теоретичні засади соціально-економічного розвитку в сучасних умовах [Електронний ресурс] / А. О. Сімахова // Наука в информационном пространстве 2012 : VIII Международная научно-практическая конференция (4—5 октября 2012 года). — Режим доступу: http://www.confcontact.com/2012_10_04/ek3_simahova.htm.

Стаття рекомендована до друку 22.02.2019

© Дмитрик О. О., Котенко А. М.,
Смичок Є. В.

References

1. Hodme, P. M. (1978). *Finansovoe pravo [Finance law]*. Moscow: Progress [in Russian].
2. Doing Business. (n. d.). *russian.doingbusiness.org*. Retrieved from <http://russian.doingbusiness.org/ru/data/exploreeconomies/ukraine>.
3. Ukaz Prezidenta Ukrainy «Pro stratehiiu staloho rozvyvku "Ukraina — 2020"» [Decree of the President of Ukraine «On the Strategy for Sustainable Development "Ukraine — 2020"» dated January 12, 2015, № 5/2015]. (2015, January). *Ofitsiyni visnyk Ukrainy — Official Bulletin of Ukraine*, 2. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> [in Ukrainian].
4. Zaitsev, Yu. K. (2002). *Sotsializatsiia ekonomiky Ukrainy ta systemna transformatsiia suspilstva: metodolohiia i praktyka [Socialization of the Ukrainian economy and systemic transformation of society: methodology and practice]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
5. Economic Freedom. (n. d.). *www.heritage.org*. Retrieved from <https://www.heritage.org/index/ranking>.
6. Playing Taxis 2018. (n. d.). *www.pwc.com*. Retrieved from <https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/>.
7. Shapoval, V. M. (2018). *Konstytutsiia Francuzskoi Respubliki [The Constitution of the French Republic]*. Kyiv: Moskalenko O. M. [in Ukrainian].
8. Konstytutsiia Ukrainy [The Constitution of Ukraine]. (1996, June). *Visnyk Verkhovnoi Rady Ukrainy — Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine*, 30 [in Ukrainian].
9. Rabinovich, P. M. (2002). *Osnovy zagalnoi teorii prava ta derzhavy [Fundamentals of the general theory of law and state]*. Kharkiv: Consum [in Ukrainian].
10. Alexeyev, S. S., & Arhipov, S. I. (2005). *Teoriia derzhavy i prava [Theory of State and Law]*. Moskva: NORMA [in Russian].
11. Podatkovyi kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine]. (2010). *Holos Ukrainy — Voice of Ukraine*, 229 [in Ukrainian].
12. Babin, I. I., & Dyomin, O. V. (2011). Pryntsypy podatkovogo prava v umovakh kodyfikatsii: vid deklaruvannia do praktychnoho vykorystannia [Principles of tax law in the conditions of codification: from declaration to practical use]. *Naukovyi visnyk Chernihivskoho Universytetu — Scientific herald of Chernihiv University*, 604, 74–80 [in Ukrainian].
13. Shaptala, N. K. (2012). Spivvidnoshennia pryntsyypiv rivnosti i sotsialnoi spravedlyvosti v podatkovo-pravovomu rehuliuванні [The ratio of the principles of equality and social justice in tax and legal regulation]. *Candidate's thesis*. Irpin [in Ukrainian].
14. Zakon Ukrainy «Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy ta deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo podatkovoi reformy» vid 28.12.2014 № 71-VIII [Law of Ukraine «On Amendments to the Tax Code of Ukraine and Certain Legislative Acts of Ukraine Regarding the Tax Reform» of 28.12.2014 № 71-VIII]. *Holos Ukrainy — Voice of Ukraine*, 254. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/71-19> [in Ukrainian].
15. Postanova Verkhovnoho Sudu Ukrainy vid 18.01.2018 roku № 804/1241/17 [Resolution of the Supreme Court dated January 18, 2018 № 804/1241/17]. (2018, January). *www.reyestr.court.gov.ua*. Retrieved from <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/71692929> [in Ukrainian].
16. Zakon Ukrainy «Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo pokrashchennia investytsiinoho klimatu v Ukraini» vid 21.12.2016 № 1797-VIII [The Law of Ukraine «On Amendments to the Tax Code of Ukraine for Improving the Investment Climate in Ukraine» dated December 21, 2016 № 1797-VIII]. *Holos Ukrainy — Voice of Ukraine*, 251. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1797-19> [in Ukrainian].
17. Zakon Ukrainy «Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo utochnennia deiakykh polozhen ta usunennia superechnosti, shcho vynykly pry pryiniatti Zakonu Ukrainy "Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo pokrashchennia investytsiinoho klimatu v Ukraini"» vid 23.03.2017 № 1989-VIII [The Law of Ukraine «On Amendments to the Tax Code of Ukraine regarding clarification of certain provisions and elimination of contradictions that arose during the adoption of the Law of Ukraine "On Amendments to the Tax Code of Ukraine for Improving the Investment Climate in Ukraine"» of 23.03.2017 № 1989-VIII]. *Holos Ukrainy — Voice of Ukraine*, 69. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1989-19> [in Ukrainian].
18. Simakhova, A. O. (2012). Teoretychni zasady sotsialno-ekonomichnoho rozvytku v suchasnykh umovakh [Theoretical foundations of social and economic development in modern conditions]. *Nauka v ynformatsionnomprostranstve — 2012 — Science in the Information Space — 2012*. Retrieved from http://www.confcontact.com/2012_10_04/ek3_simahova.htm [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 22.02.2019

© Dmytryk O. O., Kotenko A. M.,
Smychok Y. V.

Задорожний З.-М. В.

*доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи
Тернопільського національного економічного університету, Україна;
e-mail: zadoroznyu.zenoviuy@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2857-8504*

Аверкин Я. Ф.

*аспірант,
Тернопільський національний економічний університет, Україна;
e-mail: yakiv.averkyn@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-1292-7394*

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРИНЦИПИ

Анотація. Розкрито сутність та особливості управлінського обліку. Доведено, що цей облік є самостійним видом бухгалтерського обліку підприємства, який забезпечує інформаційну підтримку системи управління суб'єктів господарювання. Представлено авторське визначення управлінського обліку. Управлінський облік з позиції авторів є інтегрованою системою збору, обробки та передачі інформації внутрішнім користувачам щодо доходів і витрат підприємств з метою забезпечення ефективного управління собівартістю та отримання позитивного фінансового результату. На підставі проведеного дослідження щодо виокремлення підходів до управлінського обліку зроблено висновок про те, що найбільш поширеними його основними ознаками є облік витрат і доходів, взаємозв'язок із статистичним і бухгалтерським обліком, облік та управління собівартістю, систематизація й аналіз даних.

Узагальнено підходи до формування принципів управлінського обліку. Наведено авторське визначення принципу обліку. Здійснено аналіз принципів цього обліку, які наводять вітчизняні та зарубіжні науковці. Особливу увагу приділено чотирьом міжнародним принципам управлінського обліку (комунікація — основний компонент успіху, використання релевантної інформації; аналіз впливу різних чинників на вартість компанії, управління, засноване на довірі), запропонованими двома найбільшими організаціями у сфері обліку та управління, СІМА і АІСРА.

Узагальнено спеціальні принципи управлінського обліку, а також обґрунтовано доцільність доповнення їх новими, а саме — принципом прогностичності та моделювання, принципом стійкості, принципом безпеки і принципом етичності.

Ключові слова: управлінський облік, принцип, ефективність, основна визначальна характеристика.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 2; бібл.: 19.

Zadoroznyu Z.-M. V.

*Doctor of Economics, Professor, vice-rector for scientific research
Ternopil National Economic University, Ukraine;
e-mail: zadoroznyu.zenoviuy@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2857-8504*

Averkyn Ya. F.

*Ph. D. Student
Ternopil National Economic University, Ukraine;
e-mail: yakiv.averkyn@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-1292-7394*

MANAGERIAL ACCOUNTING: PECULIARITIES AND PRINCIPLES

Abstract. The essence and features of managerial accounting are revealed. It is proved that this accounting is an independent form of accounting of the enterprise, which provides information support to the management system of business entities. The author's definition of managerial accounting is present. The authors point out that, management accounting is an integrated system for collecting, processing and communicating information to internal users on the revenue and expenditure of enterprises in order to ensure effective cost management and obtain a positive financial result. Based on the research carried out on the separation of approaches to management accounting, it was concluded that the most common of its main features is the accounting of costs and income, the relationship with

statistical and accounting, accounting and cost management, systematization and data analysis.

The approaches to the formation of principles of managerial accounting are generalize. The author's definition of the accounting principle is given. An analysis of the principles of this accounting, which are present by domestic and foreign scholars. Particular attention is paid to the four international principles of managerial accounting (communication is the main component of success, the use of relevant information, the analysis of the impact of various factors on the value of the company, management based on trust) proposed by the two largest organizations in the field of accounting and management of CIMA and AICPA.

General principles of management accounting are summarized, as well as new ones, namely the principle of predictability and modeling, the principle of stability, the principle of safety and the principle of ethics.

Keywords: managerial accounting, principle, efficiency, key defining characteristic.

JEL Classification M41, M49

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 2; bibl.: 19.

Задорожний З.-М. В.

*доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе,
Тернопольский национальный экономический университет, Украина;
e-mail: zadorozniy.zenoviy@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2857-8504*

Аверкин Я. Ф.

*аспирант,
Тернопольский национальный экономический университет, Украина;
e-mail: yakiv.averkyn@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-1292-7394*

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ: ОСОБЕННОСТИ И ПРИНЦИПЫ

Аннотация. Раскрыты сущность и особенности управленческого учета. Представлено авторское определение управленческого учета. Раскрыто собственное видение принципа сквозь призму основополагающего положения, которое служит основанием для формирования утверждения, в соответствии с которым должно обеспечиваться функционирование определенной системы. Управленческий учет с позиции авторов является интегрированной системой сбора, обработки и передачи информации внутренним пользователям по доходам и расходам предприятий с целью обеспечения эффективного управления себестоимостью и получения положительного финансового результата. Обобщены подходы к формированию специальных принципов управленческого учета, а также дополнено их новыми, а именно — принципом прогнозируемости и моделирования, принципом устойчивости, принципом безопасности и принципом этичности.

Ключевые слова: управленческий учет, принцип, эффективность, ключевая определяющая характеристика.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 2; библи.: 19.

Вступ. Управлінський облік є самостійним видом бухгалтерського обліку підприємства, що забезпечує інформаційну підтримку системи управління підприємницькою діяльністю. Проблема впровадження цього обліку на підприємстві у сучасний період набуває особливої актуальності як для науковців, так і для практиків. За існуючих умов дедалі більше керівників усвідомлює необхідність створення на своїх підприємствах системи управлінського обліку (СУО) та звітності. З посиленням конкуренції та зростанням нестабільності зовнішнього бізнес-середовища менеджмент підприємств щораз частіше приділяє значну увагу внутрішнім резервам підвищення ефективності господарської діяльності. Чільне місце у пошуку таких резервів займає управлінський облік. З огляду на це актуальним завданням є дослідження його сутності та принципів з метою виявлення резервів підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Дослідженню особливостей і принципів

управлінського обліку присвячено праці провідних вітчизняних та зарубіжних учених, таких як Д. Апелъбаум, І. Білоусова, С. Батлер, О. Бородкін, Ф. Бутинець, М. Васархелій, Д. Гхош, А. Золотухіна, С. Голов, К. Друрі, А. Коган, Л. Нападівська, Г. Спрінкл, О. Фоміна, В. Чая, М. Чумаченко, З. Ян та ін. Аналіз наукових поглядів названих вчених засвідчив, що нині відсутній єдиний підхід до сутності управлінського обліку, його визначальних характеристик, предмета та принципів організації. Мета дослідження полягає у розкритті особливостей і принципів управлінського обліку як основи його теорії та методології й аналізу впливу цього виду обліку на ефективність діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні в науковій літературі немає єдиного підходу до розуміння сутності управлінського обліку, що ускладнює реалізацію принципів і функцій останнього. Відповідно дослідження спрямоване насамперед на визначення основних ознак управлінського обліку для формування авторського трактування його сутності. Змістові визначальні характеристики категорії «управлінський облік», які виокремлено на основі аналізу наукових праць вітчизняних і зарубіжних науковців, представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Змістові визначальні характеристики категорії «управлінський облік»

Автори	Основні ознаки управлінського обліку			
	Облік витрат і доходів	Взаємозв'язок із статистичним і бухгалтерським обліком	Облік і управління собівартістю	Систематизація та аналіз даних
Білоусова І. [1]	+			
Бородкін О. [2]		+		
Бутинець Ф. [3]	+		+	+
Голов С., Сфименко В. [4]				+
Друрі К. [5]	+		+	
Сопко В. [6]	+	+		
Карпова Т. [7]	+			
Хорнгрен Ч., Фостер Дж. [8]				+
Чумаченко М. [9]			+	
Энтони Р., Рис Дж. [10]				+
Чернеченський Л., Осадча Г. [11]				+
Апелъбаум Д., Коган А., Васархелій М., Ян З. [17]				+
Батлер С.А., Гхош Д. [18]				+
Спрінкл Г. [19]				+

Джерело: складено авторами на основі [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 17; 18; 19].

За даними проведеного дослідження з метою виокремлення базових підходів до управлінського обліку можна зробити висновок, що найбільш поширеними його основними ознаками є такі: облік витрат і доходів, взаємозв'язок із статистичним і бухгалтерським обліком, облік й управління собівартістю, систематизація та аналіз даних. Основну ознаку «облік доходів і витрат» виокремлюють такі вчені, як Білоусова І. А. [1], Бутинець Ф.Ф. [3], Друрі К. [5], Сопко В.В. [6], Карпова Т.П. [7]. На наш погляд, така ознака є визначальною, оскільки в управлінському обліку необхідно чітко формувати доходи і витрати підприємства в їхньому аналітичному розрізі для визначення фінансового результату.

Варто зазначити, що підґрунтям управлінського обліку є статистичний і бухгалтерський облік, про що свідчать праці Бородкіна О.С. [2] і Сопка В.В.[6]. Так, відбувається подальше поглиблення, деталізація даних бухгалтерського фінансового обліку в частині витрат і доходів діяльності підприємства й надання повної інформації щодо витрат, доходів та фінансових результатів в їхньому аналітичному розрізі з метою управління.

Бутинець Ф.Ф. [3], Друрі К. [45] і Чумаченко М.Г. [9] виокремлюють таку основну ознаку управлінського обліку, як «облік і управління собівартістю». Варто зазначити, що для підвищення ефективності управлінської діяльності необхідно здійснювати контроль за собівартістю продукції, а тому така ознака є важливою.

Управлінський облік трактують також крізь призму систематизації й аналізу даних (Голов С. Ф., Єфименко В. І. [4], Карпова Т. П. [7], Ентоні Р. [10], Чернеченський Л. М., Осадча Г.Г. [11], Апельбаум Д., Коган А., Васархелій М., Ян З. [17], Батлер С. А., Гхош Д. [18], Спрінкл Г. [19]), вважаючи його системою підготовки й економічної інтерпретації інформації для формування стратегічних рішень.

На нашу думку, управлінський облік — це інтегрована система збору, обробки та передачі інформації внутрішнім користувачам щодо доходів і витрат підприємств з метою забезпечення ефективного управління собівартістю та отримання позитивного фінансового результату.

Управлінський облік, за твердженням більшості вчених, має базуватися на визначених принципах. Варто вказати на той факт, що значна кількість науковців підходить до формулювання принципів управлінського обліку залежно від специфіки діяльності кожного підприємства чи конкретної ділянки управління, що впливає на особливості побудови цього обліку. Загалом поняття «принцип» (лат. «*principium*» — «початок, основа») означає основне, вихідне положення будь-якої теорії, вчення, науки, світосприйняття, політичної організації тощо [12]. Вважаємо, що принцип — це засадниче положення, яке є основою для формування твердження, відповідно до якого має забезпечуватися функціонування визначеної системи.

Варто зазначити, що вчені поділяють принципи управлінського обліку на базові (загальні) та спеціальні. Базові принципи формуються на основі колективної думки науковців, практиків, інших фахівців певної галузі знань. Це потребує всебічного вивчення різних точок зору щодо визначення складу та змісту принципів управлінського обліку.

В.Т. Чая та А.Д. Золотухіна принципи управлінського обліку не зводять лише до принципів загальнобухгалтерських і властивих лише управлінському обліку, оскільки його система взаємопов'язана з іншими економічними дисциплінами. На думку цих вчених, до принципів управлінського обліку належать такі:

- загальнонаукові принципи: наукової обґрунтованості, доцільності, системності;
- загальноекономічні принципи: неперервної діяльності підприємства, періодичності формування інформації;
- бухгалтерські принципи: нарахування, консерватизму, автономності;
- специфічні принципи: єдиних калькуляційних одиниць, бюджетного управління, підзвітності центрів відповідальності, можливості управління господарськими ризиками [13, с. 12].

Перелік принципів, які належать до різних концепцій управлінського обліку, О.С. Красова згрупувала таким чином:

1) принципи, зумовлені вимогами бухгалтерського обліку, визначають основні методологічні підходи до визначення суті управлінського обліку;

2) принципи, що формують склад і процедури ведення управлінського обліку, визначають перелік об'єктів спостереження, їхні класифікаційні характеристики й одиниці виміру, в т. ч. інформацію нефінансового характеру, процедури моніторингу господарських операцій, що здійснюються на підприємстві, в реальному масштабі часу, перелік показників внутрішньої звітності за короткотривалі проміжки часу;

3) принципи, що визначають напрями і способи обліку в конкретних ситуаціях управління господарським процесом, орієнтують систему управлінського обліку на використання специфічних прийомів узагальнення інформації з метою обґрунтування управлінських рішень. До таких принципів відносяться: періодичність господарського циклу, облік витрат за процесами діяльності, відповідність доходів і витрат, оцінка результатів діяльності структурних підрозділів [14].

Варто зазначити, що прийняття дієвих рішень в управлінському обліку залежить від наявності універсальних принципів. Саме з цією метою дві найбільші організації в сфері управління і обліку — СІМА і АІСРА — об'єдналися з метою представлення компаніям всього світу універсальних принципів управлінського обліку. СІМА і АІСРА опублікували документ, в якому були представлені 4 основні принципи управлінського обліку:

- комунікація — основний компонент успіху. Відлагоджений управлінський облік розпочинається із спілкування і ним завершується, даючи змогу керівникам на основі розрізнених

даних отримати цілісну картину;

– використання релевантної інформації. Одне з основних завдань управлінського обліку — своєчасне забезпечення керівництва необхідною інформацією. Виявлення, збір, перевірка, підготовка і зберігання актуальних даних можливі за умови правильного розуміння запитів користувачів;

– аналіз впливу різних чинників на вартість компанії. Потужну структуру управлінського обліку вирізняє здатність перетворювати інформацію на конкретні висновки через прогнозування наслідків змодельованих сценаріїв;

– управління, засноване на довірі. Необхідне активне управління відносинами і ресурсами для забезпечення безпеки фінансових і нефінансових активів, репутації та вартості компанії [15].

Перелічені основні принципи формують повний і доволі логічний набір моделей побудови системи управлінського обліку. На основі вивчення результатів досліджень принципів управлінського обліку, які виокремили вчені, узагальнено специфічні принципи управлінського обліку (табл. 2).

Таблиця 2

Спеціальні принципи управлінського обліку

Принцип	Зміст принципу
Принцип методологічної незалежності	Кожне підприємство встановлює свої правила організації, методології ведення управлінського обліку.
Принцип орієнтації на досягнення стратегічних цілей підприємства	Приймаючи рішення на будь-якому рівні й обираючи найбільш оптимальне з них, слід вважати пріоритетними інтереси підприємства загалом.
Принцип оцінки результатів діяльності структурних підрозділів підприємства	Передбачає визначення тенденцій і перспектив кожного підрозділу у формуванні прибутку підприємства від виробництва до реалізації продукції.
Принцип результативності	Реалізуючи будь-які види діяльності, слід постійно зіставляти витрати, здійснені в ході цієї діяльності, з отриманим результатом; при цьому результат має перевищувати витрати.
Принцип відповідальності	За величину витрат і результатів відповідальність несе конкретна особа, яка їх контролює.
Принцип багатоваріантності рішень	При підготовці інформації слід враховувати всі варіанти, однак обирати найбільш оптимальний з метою прийняття ефективних управлінських рішень.
Принцип комплексності	Передбачає разову фіксацію даних у первинних документах або виробничих розрахунках і багаторазове використання в усіх видах управлінської діяльності.
Принцип бюджетного методу управління	Є інструментом планування, контролю та регулювання і передбачає бюджетування виробництва, реалізації та фінансування підрозділів, а також підприємства загалом.
Принцип залежності	Різні альтернативні рішення визначають тільки ті витрати, які залежатимуть від майбутнього вибору.
Принцип причинності	Собівартість продукції має містити тільки ті витрати, які виникли за виробництва цієї продукції.
Принцип взаємозв'язку	управлінський облік охоплює не лише облік витрат, а й планування, контроль, аналіз, регулювання; всі ці функції реалізуються одночасно, в комплексі та взаємозв'язку.
Принцип «різна собівартість для різних цілей»	Для прийняття конкретних управлінських рішень використовується різна інформація для формування собівартості, саме тому і вартісний розмір собівартості буде різний.
Принцип економічності	Витрати на створення системи управлінського обліку не мають перевищувати отриману вигоду від її використання.
Принцип співвідношення облікової інформації з відповідним рівнем управлінського рішення	Система управлінського обліку має будуватися з урахуванням особливостей діючої системи управління.
Принцип відповідності методів і процедур управлінського обліку ключовим цілям та завданням управління	Вибір методів та процедур, а також форм і способів ведення управлінського обліку, має здійснюватися з урахуванням особливостей зовнішніх та внутрішніх умов.
Принцип єдності обліково-аналітичного простору прийняття управлінських рішень	У системі управлінського обліку використовуються не лише традиційні методи обліку й аналізу, а й методи суміжних наук.

Джерело: складено авторами на основі [12; 16]

Окреслені вченими принципи формують певну структуру, яку варто використовувати під час організації та ведення управлінського обліку, що визначає, на яких аспектах обліку необхідно зосереджувати увагу і в якому напрямі фінансові фахівці мають зростати, щоб мати можливість впливати на розвиток бізнесу.

Однак необхідно доповнити існуючі спеціальні принципи такими: принципом прогностичності та моделювання, принципом стійкості, принципом безпеки та принципом етичності.

Відповідно до принципу прогностичності та моделювання потрібно розробляти моделі оптимізації витрат для формування прогнозів обсягів виробництва і реалізації продукції з урахуванням можливих ризиків.

За принципом стійкості управлінський облік має передбачати заходи для забезпечення темпів зростання прибутків підприємства з одночасним зменшенням витрат виробництва.

Принцип безпеки має регламентувати визначену діяльність щодо пошуку та створення відповідних резервів для попередження, запобігання, уникнення і ліквідації можливих ризиків в управлінській системі підприємства під час інтерпретації та передачі інформації.

Згідно із запропонованим принципом етичності слід забезпечувати виконання спеціалістами з управлінського обліку нормативних вимог щодо чесності, об'єктивності та критичності під час прийняття управлінських рішень.

Висновки. На основі проведеного дослідження встановлено, що:

1) управлінський облік — це інтегрована система збору, обробки та передачі інформації внутрішнім користувачам з обліку доходів і витрат підприємств з метою забезпечення ефективного управління собівартістю й отримання позитивного фінансового результату;

2) для забезпечення ефективного ведення господарської діяльності підприємств варто враховувати засадничі принципи (положення), які є основою для формування твердження, відповідно до якого має забезпечуватися функціонування управлінського обліку;

3) на основі існуючих підходів до формування принципів управлінського обліку його спеціальні принципи доцільно доповнити такими: принципом прогностичності та моделювання, принципом стійкості, принципом безпеки та принципом етичності.

Запропоновані принципи дадуть змогу на практиці більш ефективно використовувати управлінський облік як основне інформаційне джерело для менеджменту в процесі управління суб'єктами господарювання.

Література

1. Білоусова І. А. Управлінський облік в системі бухгалтерського обліку [Текст] / І. А. Білоусова // Вісник. — 2000. — № 12. — С. 62.
2. Бородкін О. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік: концепція і організація [Текст] / О. Бородкін // Бухгалтерський облік і аудит. — 2002. — № 2. — С. 45—53.
3. Бутинець Ф.Ф. Управлінський облік: зміст, значення, перспективи розвитку [Текст] / Ф.Ф. Бутинець // Вісник. - 1998. - № 8. - С. 4.
4. Голов С. Ф. Фінансовий і управлінський облік [Текст] / С. Ф. Голов, В. І. Єфименко — Київ : Лібра, 1996. — 546 с.
5. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет [Текст] / К. Друри ; пер. с англ. под ред. С. А. Табалиной. — Москва : Аудит: ЮНИТИ, 1997. — 560 с.
6. Сопко В. Бухгалтерський облік [Текст] : навч. посіб. / В. Сопко. — Київ : КНЕУ, 1998.
7. Карпова Т. П. Управленческий учет [Текст] : учебник / Т. П. Карпова. — Москва : Аудит: ЮНИТИ, 1998. — 350 с.
8. Хорнгрен Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект [Текст] / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер ; пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова. — Москва : Финансы и статистика, 2002. — 416 с.
9. Чумаченко М. Г. Розвиток управлінського обліку [Текст] / М. Г. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. — 1998. — № 10. — С. 2—9.
10. Энтони Р. Учет: ситуации и примеры [Текст] / Р. Энтони, Дж. Рис. — Москва : Финансы и статистика, 1993. — 560 с.
11. Чернеченський Л. М. Управлінський облік на підприємствах харчової промисловості [Текст] : навч. посіб. / Л. М. Чернеченський, Г. Г. Осадча. — Київ, 2005. — 364 с.
12. Нападівська Л. В. Базові принципи управлінського обліку [Текст] / Л. В. Нападівська // Актуальні проблеми економіки. — 2013. — № 1 (139). — С. 173—181.
13. Чай В. Т. Теоретические основы управленческого учета [Текст] / В. Т. Чай, А. Д. Золотухина // Аудит и финансовый анализ. — 2008. — № 6. — С. 1—14.
14. Красова О. С. Управленческий учет в США [Текст] / О. С. Красова. — Москва : Журнал «Горячая линия бухгалтера», 2006. — 168 с.
15. Global Management Accounting Principles [Electronic resource] / CGMA. — 2017. — Available at: <https://www.cgma.org/content/dam/cgma/resources/reports/downloadabledocuments/global-management-accounting-principles.pdf>.
16. Фаріон І. Д. Управлінський облік [Текст] : підручник / І. Д. Фаріон, Т. М. Писаренко. — Київ : Центр уч. л-ри, 2012. — 792 с.

17. Impact of business analytics and enterprise systems on managerial accounting [Text] / D. Appelbaum, A. Kogan, M. Vasarhelyi, Z. Yan // *International Journal of Accounting Information Systems*. — 2007. — № 25. — P. 29—44.

18. Butler S. A. Individual differences in managerial accounting judgments and decision making [Text] / S. A. Butler, D. Ghosh // *The British Accounting Review*. — 2015. — № 47 (1). — P. 33—45.

19. Sprinkle G. B. Perspectives on experimental research in managerial accounting [Text] / G. B. Sprinkle // *Accounting, Organizations and Society*. — 2003. — № 28 (2—3). — P. 287—318.

Стаття рекомендована до друку 28.02.2019

© *Задорожний З.-М. В., Аверкин Я. Ф.*

References

1. Bilousova, I. A. (2000). Upravlinskyi oblik v systemi bukhhalterskoho obliku [Management accounting in the accounting system]. *Visnyk — Visnyk*, 12, 62. Zhytomyr [in Ukrainian].

2. Borodkin, O. (2002). Vnutrishnohospodarskyi (upravlinskyi) oblik: kontseptsia i orhanizatsia [Intra-economic (managerial) accounting: the concept and organization]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt — Accounting and auditing*, 2, 45—53 [in Ukrainian].

3. Butynets, F. F. (1998). Upravlinskyi oblik: zmist, znachennia, perspektyvy rozvytku [Management accounting: content, meanings, prospects of development]. *Visnyk — Visnyk*, 8, 4. Zhytomyr [in Ukrainian].

4. Holov, S. F., & Yefimenko, V. I. (1996). *Finansovi i upravlinskyi oblik [Financial and managerial accounting]*. Kyiv: Libra [in Ukrainian].

5. Druri, K. (1997). Vvedenie v upravlencheskij i proizvodstvennyj uchet [Introduction to the management and production account] (S. A. Tabalina, Trans.). Moscow: Audit: YUNITI [in Russian].

6. Sopko, V. (1998). *Bukhhalterskyi oblik [Accounting]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].

7. Karpova, T. P. (1998). *Upravlencheskij uchet [Management Accounting]*. Moscow: Audit: YUNITI [in Russian].

8. Horngren, Ch. T., & Foster, Dzh. (2002). *Buhgalterskij uchet: upravlencheskij aspekt [Accounting: a managerial aspect]*. (Sokolov, Ya. V., Trans.). Moscow: Finansy i statistika [in Russian].

9. Chumachenko, M. G. (1998). Rozvytok upravlinskoho obliku [Development of Management Accounting]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt — Accounting and Audit*, 10, 2—9 [in Ukrainian].

10. Entoni, R., & J. Ris. (1993). *Uchet: situacii i primery [Accounting: situations and examples]*. Moscow [in Russian].

11. Chernecheskii, L. M., & Osadcha, H. H. (2005). *Upravlinskyi oblik na pidprijemstvakh kharchovoi promyslovosti [Management accounting at food industry enterprises]*. Kyiv [in Ukrainian].

12. Napadovska, L. V. (2013). Bazovi pryntsyipy upravlinskoho obliku [Basic principles of managerial accounting]. *Aktualni problemy ekonomiky — Current problems of the economy*, 1, 173—181 [in Ukrainian].

13. Chaya, V. T., & Zolotuchina, A. D. (2008). Teoreticheskie osnovy upravlencheskogo ucheta [Theoretical Foundations of Management Accounting]. *Audit i finansovyj analiz — Audit and Financial Analysis*, 6, 1—14 [in Russian].

14. Krasova, O. S. (2006). *Upravlencheskij uchet v SSHA [Management accounting in the United States]*. Moscow: Goryachaya liniya buhgaltera [in Russian].

15. Global Management Accounting Principles. (2017). Retrieved from <https://www.cgma.org/content/dam/cgma/resources/reports/downloadabledocuments/global-management-accounting-principles.pdf>.

16. Farion, I. D., & Pysarenko, T. M. (2012). *Upravlinskyi oblik [Management accounting]*. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury [in Ukrainian].

17. Appelbaum, D., Kogan, A., Vasarhelyi, M., & Yan, Z. (2007). Impact of business analytics and enterprise systems on managerial accounting. *International Journal of Accounting Information Systems*, 25, 29—44.

18. Butler, S. A., & Ghosh, D. (2015). Individual differences in managerial accounting judgments and decision making. *The British Accounting Review*, 47 (1), 33—45.

19. Sprinkle, G. B. (2003). Perspectives on experimental research in managerial accounting. *Accounting, Organizations and Society*, 28 (2—3), 287—318.

The article is recommended for printing 28.02.2019

© *Zadoroznyy Z.-M. V., Averkin Ya. F.*

Zatonatska T. H.

*Doctor of Economics, Professor,
Professor of Economic Cybernetics Department
of the Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine;
e-mail: tzatonat@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-9197-0560*

Bazhenova O. V.

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Economic Cybernetics Department
of the Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine;
e-mail: bazhenova@ua.fm; ORCID ID: 0000-0003-3197-8426*

Lavrentiev M. M.

*Senior Researcher
Department of Economics and Finance of Education,
State Scientific Institution «Institute of Educational Analytics», Ukraine;
e-mail: lmn2005@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-2213-9471*

INFLUENCE OF BUDGETARY INSTRUMENTS ON INDICATORS OF REGIONAL DEVELOPMENT

Abstract. One of the current problems of using budget instruments of support and stimulation of regional development is their low efficiency, which requires the improvement of existing ones and introduction of other, more rational ones. The purpose of the article is to determine the impact of current budget instrument on indicators of regional development, with the help of economic and mathematical modeling, in order to determine their effectiveness and to provide recommendations for introduction of more effective instruments of support and stimulation of regional development. The article shows the influence of budget instruments on such indicators of regional development as capital investment at the expense of own funds of enterprises and organizations, the unemployed population, the volume of industrial production (goods, services) that have been sold, the volume of construction works. The results of the modelling have shown that the main influence on the examined indicators of regional development is made by capital investment using the state budget, in particular, on increasing the volume of construction works, the volume of industrial production sold and the volume of capital investments at the expense of enterprises and organizations' own funds, which is related to the direction of such state investments, namely infrastructure projects. Nevertheless, capital investment at the expense of local funds/budgets have only a small effect on the growth of capital investment using their own funds of enterprises and organizations. The insignificant influence of the studied budget instruments on indicators of regional development is proved, which refers to their low efficiency, and highlights the need to improve the budget instruments of support for regional development and focus on the fiscal stimulation instruments for the effective use of the internal resource of the regions (using the grantees by communities and attracting investment in development of the territory). Recommendations for increasing the efficiency of the use of such a budget instrument as the State Fund for Regional Development are given.

Keywords: budget instruments, regional development, modeling, SFRD, capital investment, grants.

JEL Classification H54, H72, R11, R15

Formulas: 4; fig.: 0; tabl.: 4; bibl.: 10.

Затоначька Т. Г.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної кібернетики
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка, Україна;
e-mail: tzatonat@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-9197-0560*

Баженова О. В.
доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка, Україна;
e-mail: bazhenova@ua.fm; ORCID ID: 0000-0003-3197-8426

Лаврентьєв М. М.
старший науковий співробітник
відділу економіки та фінансів освіти
Державної наукової установи
«Інститут освітньої аналітики», Україна;
e-mail: lmn2005@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-2213-9471

ВПЛИВ БЮДЖЕТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ НА ПОКАЗНИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Анотація. Однією із сучасних проблем застосування бюджетних інструментів підтримки та стимулювання регіонального розвитку є їхня низька ефективність, що зумовлює потребу в удосконаленні наявних і запровадженні інших, більш раціональних. Метою статті є визначення за допомогою економіко-математичного моделювання впливу нині застосованих бюджетних інструментів на показники регіонального розвитку для визначення їхньої ефективності та надання рекомендацій щодо запровадження більш ефективних інструментів підтримки і стимулювання регіонального розвитку. Визначено вплив бюджетних інструментів на такі показники регіонального розвитку, як капітальні інвестиції за рахунок власних коштів підприємств та організацій, безробітне населення, обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), обсяг виконаних будівельних робіт. Результати моделювання продемонстрували, що основний вплив на досліджувані показники регіонального розвитку справляють саме капітальні інвестиції за рахунок коштів державного бюджету, зокрема на збільшення обсягу будівельних робіт, обсягу реалізованої промислової продукції та обсягу капітальних інвестицій за рахунок власних коштів підприємств та організацій, що пов'язано з напрямом спрямування таких державних інвестицій, а саме інфраструктурні проекти. Натомість капітальні інвестиції за рахунок коштів місцевих бюджетів мають лише незначний вплив на зростання обсягу капітальних інвестицій за рахунок власних коштів підприємств та організацій. Доведено незначний вплив досліджуваних бюджетних інструментів на показники регіонального розвитку, що вказує на їхню низьку ефективність і говорять про необхідність вдосконалення бюджетних інструментів підтримки регіонального розвитку та концентрації уваги на інструментах бюджетного стимулювання ефективного використання внутрішнього ресурсу регіонів (використання громадами грантів і залучення інвестицій до розвитку території). Надано рекомендації щодо підвищення ефективності застосування такого бюджетного інструменту, як державний фонд регіонального розвитку.

Ключові слова: бюджетні інструменти, регіональний розвиток, моделювання,ДФРР, капітальні інвестиції, гранти.

Формул: 4; рис.: 0; табл.: 4; бібл.: 10.

Затонацкая Т. Г.
доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры экономической кибернетики
Киевского национального университета
имени Тараса Шевченко, Украина;
e-mail: tzatonat@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-9197-0560

Баженова Е. В.
доктор экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономической кибернетики
Киевского национального университета
имени Тараса Шевченко, Украина;
e-mail: bazhenova@ua.fm; ORCID ID: 0000-0003-3197-8426

Лаврентьев М. Н.
старший научный сотрудник
отдела экономики и финансов образования
Государственного научного учреждения
«Институт образовательной аналитики», Украина;
e-mail: lmn2005@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-2213-9471

ВЛИЯНИЕ БЮДЖЕТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ НА ПОКАЗАТЕЛИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. Определено влияние бюджетных инструментов на такие показатели регионального развития, как капитальные инвестиции за счет собственных средств предприятий и организаций, безработное население, объём реализованной промышленной продукции (товаров, услуг), объём выполненных строительных работ, с целью определения их эффективности. Результаты исследования демонстрируют незначительное влияние исследуемых бюджетных инструментов на показатели регионального развития, что указывает на их низкую эффективность и говорит о необходимости совершенствования бюджетных инструментов поддержки регионального развития и концентрации внимания на инструментах бюджетного стимулирования эффективного использования внутреннего ресурса регионов (использование общинами грандов и привлечения инвестиций в развитие территории). Даны рекомендации по повышению эффективности применения такого бюджетного инструмента, как государственный фонд регионального развития.

Ключевые слова: бюджетные инструменты, региональное развитие, моделирование, ГФРР, капитальные инвестиции, гранты.

Формул: 4; рис.: 0; табл.: 4; библи.: 10.

Introduction. At the current stage of development of the Ukrainian economy, one of the main tasks of functioning of the state is to stimulate the development of the regions, since the general condition of the country's economy depends on the degree of growth of their social and economic indicators. The state has a large number of instruments for supporting and stimulating regional development, including budget ones. These days, a significant amount of budget support instruments and incentives for regional development are used in Ukraine, of which budget allocation, subsidies subventions, loans, creation of funds in the budget for financing regional development program, investments projects and others. But the use of budgetary tools should be justified, taking into account the peculiarities of the stage of the development of the country, the peculiarities of the development of the regions, economic and social factors. Moreover, it has to be consistent with the economic development strategy and also agreed with each other and the priorities, which were adopted at the legislative and governmental levels that create an opportunity to intensify investment processes in all areas of the economy and counterbalance regional disparities.

One of the modern problems of using budget support instruments and stimulating regional development is their low efficiency, which necessitates the improvement of existing ones and introduction of other, more rational ones. In particular, the new requirements for the financial support of regional development, namely the rejection of paternalism and the transition if regions and communities to self-sufficiency through the search for resources on the ground, the disclosure and effective use of internal potential, which also lead to a change in approaches to the selection and formation of financial support instruments for regional development.

Analysis of researches and problem formulation. Problems of regional development, are considered in the writings of such national scholars as Z. S. Varnalius [1], S. A. Romanyuk [2], H. V. Vozniak [3], simulation of regional development in the works of S. M. Romashko, I. Z. Savras, R. G. Selivistrota, R.V. Yurintsa [4], the research of grant mechanisms of the distribution of funds devoted to the work B. M. Danylyshyn, V. V. Pilipiv [5]. Among the foreign scholars who paid attention to this problem, one can distinguish the works of R. J. Barro [6], D. J. Savoy, and B. H. Higgins [7], R. A. Musgrave [8]. However, despite a large number of studies in this area, the issue of the effective use of budget support instruments and stimulation of regional development, in particular, the effective use of investment transfers, the determination of the impact of these instruments on regional development indicators and the development of new mechanisms for funding local initiatives remain unresolved.

The purpose of the article is to determine the impact of existing budget tools on regional development indicators by means of economic and mathematical modeling, in order to determine their effectiveness and to provide recommendations for the implementation of more effective instruments for supporting and stimulating regional development.

Results of the research. In recent years, legislation on regional development has been substantially improved in Ukraine, a number of regulatory and legal acts on regional development strategies, medium-term budget planning, development and implementation of new budget support instruments and incentives for regional development (SFRD, subventions from the state budget to local budgets have been developed and adopted according to social and economic development of separate territories and on the formation of the infrastructure of the united communities). Decentralization and financial reform are carried out.

But, at the same time, there is currently no public investment program in Ukraine (a list of priority projects including the medium-term budgetary perspective) and a multi-year strategy for investments at the national and local levels. Today, funding for the strategic development of regions in Ukraine is absent or exists in a very fragmented form in selected cities (in the most financially self-sufficient regions).

The importance for optimization and proper use of public investment makes it necessary to improve coordination and synergy between investments that are made at the expense of different sources of funding by all participants in the development process, namely, by the state, regional and local authorities in a certain territory. This can be considered as a define form of planning or coordination of regional development [9, p. 31].

As practice shows, most of the public expenditures at the local level in Ukraine are current and often "extraordinary". As a rule, only "protected" items of expenses are funded on time or with a little delay. Capital projects are carried out only in the area of construction or repair of socially important objects, such as communal infrastructure, schools, hospitals and etc. Most measures under regional agreements of investment subventions are aimed at developing basic infrastructure and "locking holes" in financing current expenditures. Almost nothing is about projects aimed at the perspective, development measures that would have an impact on the changes in the structure of the economy, its productivity, labor intensity, as well as the structure of employment or income from active economic activity [9, p. 15].

Taking into account the above-mentioned, the question of determining the impact of budgetary instruments on regional development indicators, and in particular their effectiveness, is actualized.

Among the indicators of regional development, which mostly demonstrate the development of a specific region, the following can be distinguished: capital investments at the expense of own funds of enterprises and organizations, the unemployed population, the volume of sold industrial products (goods, services), the volume of construction work performed.

Unfortunately, it is impossible to determine the direct impact of such budget tools as subventions from the state budget to local budgets for the implementation of investment projects, implementation of measures for the social and economic development of certain territories and the formation of the infrastructure of the united communities and the funds of the SFRD for regional development due to the absence of continuous available data on budgetary tool over a significant

period of time, for at least 3 years. Therefore, data of capital investments from state and local budgets was used to determine the impact.

Econometric toolkit was used to determine the impact of the above instruments on regional development indicators.

As a result of the investigation of the impact of capital investment from the state and local budgets on the main indicators of regional development, 4 panel models with fixed effects were estimated:

$$y_{it} = \alpha_i + \beta_1 x_{1it} + \dots + \beta_k x_{kit} + \varepsilon_{it},$$

where y_{it} – dependent variable;

x_{it} – k -measurable vector of independent variables;

ε_{it} – perturbations that are independent and equally distributed random variables in the model N of objects of observation ($i = \overline{1, N}$) and T ($t = \overline{1, T}$) of time periods;

β_k – model parameters.

Coefficients for x are the same for each observation unit during T periods, the average levels are different. Consequently, α_i reflects individual effects for the identical unit of observation and is constant over the time period [10].

При побудові моделей використано такі позначення:

Cap_inv_gov_budget – capital investment at the expense of the state budget, thousand. UAH;

Cap_inv_loc_budget – capital investment at the expense of local budgets, thousand UAH;

Private_enterpr_cap_inv – capital investment at the expense of own funds of enterprises and organizations, thousand. UAH;

Unemployment – unemployed population, thousand people;

Volume_of_ind_prod – volume of sold industrial products (goods and services), thousand. UAH;

Construction – volume of executed construction works, thousand. UAH

$\alpha_{1i}, \alpha_{2i}, \alpha_{3i}, \alpha_{4i}, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6$ – model parameters;

$\varepsilon_{1t}, \varepsilon_{2t}, \varepsilon_{3t}, \varepsilon_{4t}$ – perturbation in models.

The Eviews 9 software package was used to evaluate the models. The results of the models are presented in tables 1-4.

Capital investment at the expense of own funds of enterprises and organizations is influenced by capital investments at the expense of both state and local budgets, represented by the following interconnection (Model 1):

$$\ln(\text{Private_enterpr_cap_inv}_{it}) = \alpha_{1i} + \beta_1 \cdot \ln(\text{Cap_inv_gov_budget}_{it}(-4)) + \beta_2 \cdot \ln(\text{Cap_inv_loc_budget}_{it}(-3)) + \varepsilon_{1t} \quad (1)$$

At the same time, it should be noted that the impact of capital investments at the expense of the state budget is carried out with the lag 4, capital investments at the expense of local budgets - with the lag. 3. The results of the assessment of model 1 are presented in Table 1.

Table 1.

Evaluation of model parameters 1

Variables	Coefficients	t-Statistic	Prob t-Statistic
Dependent variable $\ln(\text{Private_enterpr_cap_inv}_{it})$			
Constant	526404,28	5,29	0,0000
$\ln(\text{Cap_inv_gov_budget}_{it}(-4))$	3,07	2,03	0,0426
$\ln(\text{Cap_inv_loc_budget}_{it}(-3))$	1,50	2,63	0,0088
$R^2 = 0,19$; F-statistic = 3,04 [0,0000]			

Source: calculated by the authors themselves.

Model 2 reflects the impact of capital investment at the expense of state and local budgets on unemployment and has the following form:

$$\ln(\text{Unemployment}_{it}) = \alpha_{2i} + \beta_3 \cdot \ln(\text{Cap_inv_gov_budget}_{it}(-4)) + \beta_4 \cdot \ln(\text{Cap_inv_loc_budget}_{it}(-4)) + \varepsilon_{2t} \quad (2)$$

In this case, the impact of capital investment at the expense of the state budget on unemployment is carried out with lag 4, capital investment at the expense of local budgets, also with the lag 4. The results of the assessment of model 2 are presented in Table 2.

Table 2.

Evaluation of model parameters 2

Variables	Coefficients	t-Statistic	Prob t-Statistic
Dependent variable $\ln(\text{Unemployment}_{it})$			
Constant	-0,63	-0,22	0,8253
$\ln(\text{Cap_inv_gov_budget}_{it}(-4))$	-0,00004	-2,17	0,0304
$\ln(\text{Cap_inv_loc_budget}_{it}(-4))$	0,0001	3,02	0,0027
$R^2 = 0,28$; F-statistic = 5,22 [0,0000]			

Source: calculated by the authors themselves.

According to the results of the study, the volume of realized industrial products (goods and services) is influenced only by capital investments at the expense of the state budget (Model 3):

$$\ln(\text{Volume_of_ind_prod}_{it}) = \alpha_{3i} + \beta_5 \cdot \ln(\text{Cap_inv_gov_budget}_{it}(-5)) + \varepsilon_{3t} \quad (3)$$

Moreover, capital investment at the expense of the state budget affects the volume of industrial products sold only with lag 5. The results of the evaluation of this model are reflected in Table 3.

Table 3

Evaluation of model parameters 3

Variables	Coefficients	t-Statistic	Prob t-Statistic
Dependent variable $\ln(\text{Volume_of_ind_prod}_{it})$			
Constant	5851708,33	18,81	0,0000
$\ln(\text{Cap_inv_gov_budget}_{it}(-5))$	2,39	27,32	0,0005
$R^2 = 0,21$; F-statistic = 3,36 [0,0000]			

Source: calculated by the authors themselves.

However, the volume of executed construction work is conditioned only by the impact of capital investments at the expense of the state budget with a lag of four quarters (the evaluation results are presented in Table 4). Capital investment at the expense of local budgets in the simulation process was insignificant. The final specification of the model is as follows:

$$\ln(\text{Construction}_{it}) = \alpha_{4i} + \beta_6 \cdot \ln(\text{Cap_inv_gov_budget}_{it}(-4)) + \varepsilon_{4t} \quad (4)$$

Table 4

Evaluation of model parameters 4

Variables	Coefficients	t-Statistic	Prob t-Statistic
Dependent variable $\ln(\text{Construction}_{it})$			
Constant	198769,61	7,69	0,0000
$\ln(\text{Cap_inv_gov_budget}_{it}(-4))$	2,96	2,81	0,0052
$R^2 = 0,36$; F-statistic = 8,01 [0,0000]			

Source: calculated by the authors themselves.

We should note that the coefficients of models 1-4 are significant, and the models themselves are adequate. In order to take into account the possible heteroscedasticity of perturbations, the covariance matrix of White was used in the models.

The constructed models showed a small impact of capital investments from state and local budgets on the development of regions in Ukraine. This is indicated by the low values of the determination coefficients in the models. At the same time, capital investments from state and local

budgets are significant in all models (all independent variables in models are lag variables). In most models, the impact of investments on the development of regions comes with a time lag 4.

Commenting on the results of the simulation, we note that as a result of the growth of state capital investment by 1%, the volume of construction works increases by 2.96% with a lag in 4 quarters.

As a result of the growth of state capital investment by 1%, the volume of industrial products sold is growing by 2.39% with a lag of 5 quarters.

It should be noted that only capital investment at the expense of the state budget with lag 5 and 4 respectively, is influenced by the volume of industrial production sold and the volume of construction works performed.

Changing state capital investment and capital investment at the expense of local budgets almost does not affect the unemployment.

An increase of 1% in state capital investment leads to an increase in capital investment at the expense of enterprises and organizations' own funds by 3.1% with a lag in 4 quarters. At the same time, the growth of capital investments at the expense of local budgets by 1% leads to an increase in capital investment at the expense of enterprises and organizations' own funds by 1.5% with the lag. 3.

Summing up the results of the simulation, it can be noted that almost the main impact on the studied indicators of regional development is made by capital investments at the expense of the state budget, in particular, on increasing the volume of construction works, the volume of industrial production sold and the volume of capital investments at the expense of own funds of enterprises and organizations which is related to the objective of directing such public investments, namely, infrastructure projects. Instead, capital investments at the expense of local budgets have only a small effect on the growth of capital investment at the expense of their own funds from enterprises and organizations.

The disadvantage is that capital investments at the expense of both state and local budgets do not affect the level of unemployment, namely, the creation of new jobs.

Thus, today one can speak of the low efficiency of existing budget instruments supporting regional development in Ukraine, which is related both to the poor quality of planning and use of funds, to the "blurring" of the target priorities, and to the lack of complicity of the recipients of these funds in co-financing regional development projects. Nowadays, it is likely to develop the practice of co-financing regional development projects for specific purposes from the SFRD and regional budgets. However, this cooperation requires a clear and transparent process of resource allocation, and a competitive selection of financing projects without the use of corruption mechanisms. At the level of central authorities, more attention should be paid to increasing funding and reorganizing the SFRD in line with EU standards. Targeted development programs for certain areas of public services with the participation of the SFRD and local authorities allow the implementation of budget-oriented projects that are not able to finance local governments themselves. In particular, it would be better to monitor and evaluate existing regional development programs in order to coordinate their activities with the priorities set in the regional development strategies up to 2020, the State Strategy for Regional Development for the period up to 2020, the possibilities of attracting funds from the SFRD for their implementation. Moreover, to enhance a network of regional development agencies and integrate them into the preparation and implementation of regional development programs and projects.

In addition to that, considering the lengthy selection process for projects funded by the SFRD, there are problems with their timely implementation (funds arrive at the end of the year). Therefore, it is likely to reorient this budget instrument to finance medium-term projects with a significant amount of funding, and short-term measures with a small amount of funding to be placed on local budgets and other budget tools such as subventions from the state budget to local budgets for implementing investment projects, the economic development of certain territories and the formation of the infrastructure of the united communities. It should also be noted that the availability of such a number of budget instruments that aimed at supporting the social and economic development of the regions of the country requires clear criteria for selecting projects and

measures for financing through the appropriate instrument, their co-ordination, medium-term planning to prevent deconcentrating and ineffective use of budget funds.

Today, the transition from paternalistic budget financing to the development of regions on the principle of "macro-qualities" is considered relevant which is actively used in the EU countries, - the dependence of payments of structural funds on compliance with national governments of macroeconomic indicators guarantee the stability of the economy. In the regional development of Ukraine, this can be used to finance territorial development in terms of socioeconomic outcomes or adherence to objective targets. It is feasible to apply such financing principles while implementing measures or projects at the expense of the SFRD. In particular, the amount of funding distributed by the regions with the SFRR is tied to the effectiveness of the implementation of previous projects in the regions funded by the SFRD.

To stimulate and intensify the initiative of local authorities, it is expedient to gradually increase of the share of co-financing from local budgets of regional development projects, which are realized at the expense of the SFRD, from 10 to 20%, which corresponds to the model of co-financing of the EU countries.

It is also promising to stimulate the use of grants by communities and attract investments to the development of the territory.

Advantages of attracting grants are not only their target direction on certain projects of community development, but also their educational orientation, which provides skills for the basics of project management, strategic planning, financial reporting, etc. A project-based approach to financing can stimulate local authorities to create grant applications, as it is a long process of lobbying and decentralization. Foreign donor funds provide grants not to community activities in general, but to specific projects (for example, landscaping, insulation, etc.) with a specific time period for its implementation and the provision of relevant financial statements.

In addition, the benefits of grant projects are that they often require co-financing (that is 20-30% of the community's funds that should be financed on their own or attract additional investors), aimed at sustainable project results (which will continue in the future), aimed at bringing together the efforts of the inhabitants for the common development of the community, as well as the resource which is most often provided in the form of equipment purchases and construction of infrastructure objects, rather than monetary form. This causes a different look at the development of territories. The study of the "best practices" of neighbors, perspective and innovative ways of obtaining resources and skills minimizes the corruption component and promotes self-organization, raising the level of human and social capital of communities.

Thus, improving or introducing new budget support instruments and encouraging regional development under conditions of financial decentralization, the following principles should be taken into account: co-ownership of state and local authorities in financing regional development; stimulating the nature of the tools used; target direction; the effectiveness of the tools; and community responsibility for using the resources received.

Conclusions. The econometric simulation made it possible to determine the impact of certain budget tools on indicators of regional development. The results of the investigation show the insignificant influence of the studied budgetary tools on indicators of regional development, pointing to their low efficiency. There is a need to improve the budget support instruments for regional development and focus on the tools for fiscal stimulation of the effective use of the internal resource of the regions (using communities of grants and attracting investments to the development of the territory). These days, it is advisable to develop the practice of co-financing regional development projects for specific purposes from the SFRD and regional budgets. To stimulate and intensify the initiative of local authorities, it is expedient to gradually increase the share of co-financing from local budgets of regional development projects, which are realized at the expense of the SFRD, from 10 to 20%, which corresponds to the model of co-financing of the EU countries.

In subsequent studies, the authors plan to assess the impact of other budget instruments, in particular investment subventions, SFRD funds on regional development indicators, and consider the possibility of amending the regulatory framework to improve the functioning of the SFRD.

Література

1. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : монографія / З. С. Варналій та ін. ; за ред. З. С. Варналія. — Київ : Знання України, 2005. — 498 с.
2. Романюк С. А. Розвиток регіонів у відкритій економіці: теорія, політика, практика : монографія / С. А. Романюк. — Київ : НАДУ, 2013. — 408 с.
3. Возняк Г. В. Бюджетна політика розвитку регіонів України: сучасна парадигма та орієнтири подальших реформ : монографія / Г. В. Возняк ; ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України». — Львів, 2016. — 520 с.
4. Ромашко С. М. Моделювання соціально-економічного розвитку територій : наук.-метод. розробка / С. М. Ромашко, І. З. Саврас, Р. Г. Селівестов, Р. В. Юринець. — Київ : НАДУ, 2013. — 44 с.
5. Данилишин Б. М. Децентралізація у країнах ЄС: уроки для України / Б. М. Данилишин, В. В. Пилипів // Регіональна економіка. — Львів, 2016. — № 1. — С. 5—11.
6. Барро Р. Дж. Экономический рост : учебное издание : пер. с англ. / Р. Дж. Барро, Х. Сала-и-Мартин. — Москва : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2010. — 824 с.
7. Higgins B. Regional Development Theories and Their Application / B. Higgins, D. J. Savoie. — New Brunswick, N.J. : Transaction Publishers, 1995.
8. Musgrave R. A. The Theory of Public Finance / R. A. Musgrave. — New York : McGraw Hill, 1959.
9. Регіональний розвиток та державна регіональна політика в Україні: стан і перспективи змін у контексті глобальних викликів та європейських стандартів політики : аналітичний звіт [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://surdp.eu/Analytical-Report> (дата звернення: 27.07.2018).
10. Черняк О. І. Економетрика : підручник / О. І. Черняк, А. В. Ставицький, О. В. Баженова, О. В. Шибаніна ; за ред. О. І. Черняка. — 2-ге вид., перероб. та доповн. — Миколаїв : МНАУ, 2014. — 414 с.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Затонацька Т. Г., Баженова О. В.
Лаврентьєв М. М.

References

1. Varnalii, Z. S. (Ed.), et al. (2005). *Rehiony Ukrainy: problemy ta priorytety sotsialno-ekonomichnoho rozvytku [Regions of Ukraine: problems and priorities of socio-economic development]*. Kyiv: Znannia Ukrainy [in Ukrainian].
2. Romaniuk, S. A. (2013). *Rozvytok rehioniv u vidkrytій ekonomitsi: teoriia, polityka, praktyka [The development of regions in an open economy: theory, politics, practice]*. Kyiv: NADU [in Ukrainian].
3. Vozniak, H. V. (2016). *Biudzhethna polityka rozvytku rehioniv Ukrainy: suchasna paradyhma ta oriientyry podalshykh reform [Budget policy for the development of the regions of Ukraine: a modern paradigm and guidelines for further reforms]*. Lviv: DU «Instytut rehionalnykh doslidzhen imeni M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy» [in Ukrainian].
4. Romashko, S. M., Savras, I. Z., Selivestov, R. H., & Yurynets, R. V. (2013). *Modeliuvannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku terytorii [Modeling of socio-economic development of territories]*. Kyiv: NADU [in Ukrainian].
5. Danylyshyn, B. M., & Pylypiv, V. V. (2016). Detsentralizatsiia u krainakh YeS: uroky dlia Ukrainy [Decentralization in the EU countries: lessons for Ukraine]. *Rehionalna ekonomika—Regional economy, I (79)*, 5—11 [in Ukrainian].
6. Barro, R. Dzh., & Sala-i-Martin, H. (2010). *Ekonomicheskij rost [Economic growth]*. Moskva: BINOM. Laboratorija znanij [in Russian].
7. Higgins, B., & Savoie, D. J. (1995). *Regional Development Theories and Their Application*. New Brunswick, N. J.: Transaction Publishers.
8. Musgrave, R. A. (1959). *The Theory of Public Finance*. New York: McGraw Hill.
9. The official site of Support to Ukraine's Regional Development Policy (2014). *Rehionalnyi rozvytok ta derzhavna rehionalna polityka v Ukraini: stan i perspektyvy zmin u konteksti hlobalnykh vykykiv ta yevropeiskykh standartiv polityky [Regional development and state regional policy in Ukraine: status and prospects for change in the context of global challenges and European standards policy]*. Retrieved from <http://surdp.eu/Analytical-Report> [in Ukrainian].
10. Cherniak, O. I., Stavitskiy, A. V., Bazhenova, O. V., & Shebanina, O. V. (2014). *Ekonometryka [Econometrics]*. Mykolaiv: MNAU.

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Zatonatska T. H., Bazhenova O. V.
Lavrentiev M. M.

Зверяков М. І.

*доктор економічних наук, професор,
Одеський національний економічний університет, Україна;
e-mail: rector@oneu.edu.ua; ORCID ID: 0000-0003-0039-5068*

Жердецька Л. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет, Україна;
e-mail: lzherdetska@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-5398-868X*

КРАХ ВАЛЮТ ТА ІНФЛЯЦІЙНІ КРИЗИ: СПЕЦИФІКА В УКРАЇНІ ТА ОЦІНКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ

Анотація. Присвячено питанням кількісної ідентифікації валютних та інфляційних криз. У результаті оцінки наявних емпіричних досліджень були зроблені теоретичні узагальнення щодо етапів і типології валютних криз. Типи сучасних валютних криз: проблеми платіжного балансу, кризи фінансового надлишку, проблеми суверенного боргу, дефіцит державного бюджету, криза «раптової зупинки», самодостатні кризи.

Визначено основні епізоди валютних криз в Україні та їхні причини. Це криза в 1993—1995 роках, пов'язана із загальною економічною кризою після проголошення Україною незалежності; криза 1998—1999 років, викликана дефіцитом поточного рахунку і негативним впливом азійської фінансової кризи; криза 2008 року, що відбулася через збільшення зовнішнього боргу, кредитний бум, скорочення іноземних інвестицій і негативний вплив світової фінансової кризи; криза у 2014—2015 роках, що пов'язана головним чином із зовнішніми політичними шоками.

Визначено взаємозв'язки між динамікою валютного курсу та інфляцією з використанням тесту на причинність Грейнджера. Індикатори індексу цін виробників, індексу споживчих цін і динаміки обмінного курсу використовувались як змінні в рівняннях причинності Грейнджера. Установлено, що в Україні динаміка валютного курсу спричиняє зростання цін (інфляцію) із лагом в один місяць.

Визначено пороговий рівень інфляції для української економіки. Якщо індекс споживчих цін перевищує рівень 32 %, економічне зростання навряд чи буде можливим.

Доведено, що виникнення валютних криз в Україні викликано шоківими явищами, а глибина їхніх наслідків пов'язана зі слабкістю національної економіки. За таких умов антикризова політика повинна бути спрямована на підтримку експортноорієнтованих галузей, усунення структурних диспропорцій в економіці, зниження рівня зовнішнього боргу і забезпечення інноваційного розвитку.

Ключові слова: фінансова криза, валютна криза, інфляційна криза, тест Грейнджера.
Формул: 2; рис.: 3; табл.: 1; бібл.: 14.

Zveryakov M. I.

*Doctor of Economics, Professor,
Odesa National Economic University, Ukraine;
e-mail: rector@oneu.edu.ua; ORCID ID: 0000-0003-0039-5068*

Zherdetska L.

*Ph. D. in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Banking Department,
Odesa National Economic University, Ukraine;
e-mail: lzherdetska@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-5398-868X*

CURRENCY FAILURES AND INFLATION CRISIS: UKRAINIAN SPECIFIC AND RELATIONSHIP ASSESSMENT

Abstract. The article is devoted to issues of currency and inflation crises quantitative identification. As a result of the evaluation of existing empirical studies, theoretical generalizations regarding the stages and the typology of currency crises have been made. The types of the modern currency crises are Crises with Current Account Problems, Crises of Financial Excesses, Crises of Sovereign Debt Problems, Crises with Fiscal Deficits, Sudden-Stop Crises and Self-fulfilling Crises.

The main episodes of currency crises in Ukraine and their causes have been identified. They are crisis in 1993—1995, crisis in 1998—1999, crisis in 2008 and crisis in 2014—2015. Crisis in 1993—1995 related to the general economic crisis after Ukraine gained independence. Crisis in 1998—1999 had been caused by current account deficit and the negative effect of the Asian financial crisis. Crisis in 2008 happened because of an increase in external debt, a credit boom, a reduction in foreign investment and the negative impact of the global financial crisis. Crisis in 2014—2015 related mainly to external political shocks.

The causality relationship between the dynamics of the exchange rate and inflation based on Granger causality test using has been determined. Indicators of Producer Price Index, Consumer Price Index, and Exchange rate dynamics were used as variables in Granger causality equations. It has been established that in Ukraine the dynamics of the exchange rate leads to an increase in prices (inflation) with a lag in 1 month.

The threshold level of inflation for Ukrainian economy has been determined. In case of consumer price index exceeding the level of 32%, economic growth is unlikely to be possible.

It has been proved that the emergence of currency crises in Ukraine is caused by shock events, and the depth of its consequences is due to the weakness of the national economy. Under such conditions, the anti-crisis policy should be directed at maintaining export-oriented industries, removing structural imbalances in the economy, reducing the level of external debt and innovative development providing.

Keywords: financial crisis, currency crisis, inflation crisis, Granger causality test.

GEL Classification E3, F3

Formulas: 2; fig.: 3; tabl.: 1; bibl.: 14.

Зверяков М. И.

доктор экономических наук, профессор,

Одесский национальный экономический университет, Украина;

e-mail: rector@oneu.edu.ua; ORCID ID: 0000-0003-0039-5068

Жердецкая Л. В.

кандидат экономических наук, доцент,

доцент кафедры банковского дела,

Одесский национальный экономический университет, Украина;

e-mail: lzherdetska@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-5398-868X

КРАХ ВАЛЮТ И ИНФЛЯЦИОННЫЕ КРИЗИСЫ: СПЕЦИФИКА В УКРАИНЕ И ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗЕЙ

Аннотация. Посвящено вопросам количественной идентификации валютных и инфляционных кризисов. Определены взаимосвязи между динамикой валютного курса и инфляцией с использованием теста на причинность Грейнджера. Установлено, что в Украине динамика валютного курса приводит к росту цен (инфляции) с лагом в один месяц. Определено, что возникновение валютных кризисов в Украине вызывается шоковыми событиями, а глубина последствий связана со слабостью национальной экономики

Ключевые слова: финансовый кризис, валютный кризис, инфляционный кризис, тест Грейнджера.

Формул: 2; рис.: 3; табл.: 1; библи.: 14.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку банківської справи пов'язані з подоланням наслідків негативного впливу глобалізації на світові фінансові ринки, що

потребує наукового переосмислення підходів до банківського менеджменту й регулювання на макро- та мікрорівнях. Руйнівні наслідки впливу світової фінансової кризи на діяльність усіх секторів економіки України, у тому числі й банківський, ускладнюються нестабільністю зовнішнього й внутрішнього політичного середовища. Водночас варто зауважити, що тригерною подією, яка активізує трансмісійні механізми розповсюдження системного ризику, є падіння вартості національної грошової одиниці. Зазначене потребує покращання розуміння сутності й природи валютних криз з метою вдосконалення заходів щодо їх попередження та подолання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню основних аспектів економічної природи фінансових, банківських та валютних криз присвячено праці як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Так, К. Рейнхарт та К. Рогофф написали фундаментальну працю, де досліджено кількісні аспекти та проведений ґрунтовний емпіричний аналіз фінансових криз (у тому числі й валютних), починаючи з 1600 року [1]; Г. Камінські провів детальний кількісний аналіз та запропонував класифікацію валютних криз ХХ століття [2], подібний аналіз також було проведено польськими вченими за редакцією М. Дабровські [3]. Дослідження причин валютних криз в Україні викладено в працях С. Нескорודה [4]. Крім того, варто відзначити праці Р. Барро і Д. Гордона [5], Г. Кальво і І. Талві [6], П. Массона [7], Л. Равандовіча [8], Дж. Форбса та Р. Рігобона [9], які визначили ознаки й види банківських криз та зробили вагомий внесок в удосконалення науково-методичних засад банківського регулювання. Водночас сучасні умови, коли розгортання кризових явищ у банківській системі України ускладнюються нестабільною політичною та економічною ситуацією, вимагають більш глибокого розуміння суті валютних криз, аналізу їх наслідків, що дозволить удосконалити науково-методичні підходи до їхнього регулювання.

Метою наукової роботи є визначення специфіки валютних криз в Україні та їхнього взаємозв'язку із розгортанням інфляційних процесів в економіці.

Виклад основного матеріалу. Необхідно зауважити, що в сучасній економічній літературі немає єдиної точки зору з приводу класифікації як фінансових криз у цілому, так і валютних криз зокрема. Так, польські науковці як складові фінансової кризи розрізняють банківську кризу, кризу державного боргу та кризу платіжного балансу як причину валютної кризи. А валютна криза, на їхню думку, — це раптове зниження довіри до окремої валюти, що, як правило, призводить до спекулятивних атак проти грошової одиниці [2].

К. Рейнхарт та К. Рогофф пропонують класифікувати фінансові кризи на такі, що визначаються кількісними граничними значеннями (інфляційні, девальвація та крах валют) та подіями (банківські та боргові кризи). Епізод валютної кризи визнається, коли її знецінення перевищує 25% на рік. Учені пов'язують девальвацію, високу інфляцію та крах валют: у більшості досліджуваних випадків високі темпи інфляції супроводжуються крахом валют і значним рівнем доларизації економіки [1].

Можна виділити наступні етапи розвитку теоретичних узагальнень за результатами емпіричних досліджень валютних криз (залежно від причин їхнього виникнення) [2; 3; 7-9]:

1. В 60-70-і роки ХХ століття серед основних причин валютних криз виділяють фіскальні та монетарні причини (кризи в Латинській Америці).

2. На початку 90-х рр. ХХ ст. праці учених переважно присвячено поясненню кризи Європейської монетарної системи. Дослідження проводилося у розвинених країнах — оцінювалась контрциклічна політика та так звані самодостатні кризи (self-fulfilling crises), виникнення яких пов'язують із негативною інформацією, а не з фундаментальними показниками.

3. Моделі третього покоління з'явилися наприкінці 90-х рр. ХХ ст. та присвячені дослідженню питань морального ризику й недосконалої інформації. Зокрема, серед причин криз визначають кредитні буми та бульбашки цін активів.

4. Більш сучасні дослідження узагальнюють попередні здобутки та пропонують класифікацію криз залежно від причин їх виникнення: проблеми платіжного балансу (Crises

with Current Account Problems), кризи фінансового надлишку (Crises of Financial Excesses), проблеми суверенного боргу (Crises of Sovereign Debt Problems), дефіцит державного бюджету (Crises with Fiscal Deficits), криза «раптової зупинки» (Sudden-Stop Crises), самодостатні кризи (Self-fulfilling)

Ідентифікувати епізоди валютних криз та оцінити їх причини в економіці України дозволяють дані наступного графіку (рис. 1.).

Як свідчать дані рис. 1., протягом 1993-2016 рр. можна виділити такі основні епізоди валютних криз та визначити їхні причини [4]:

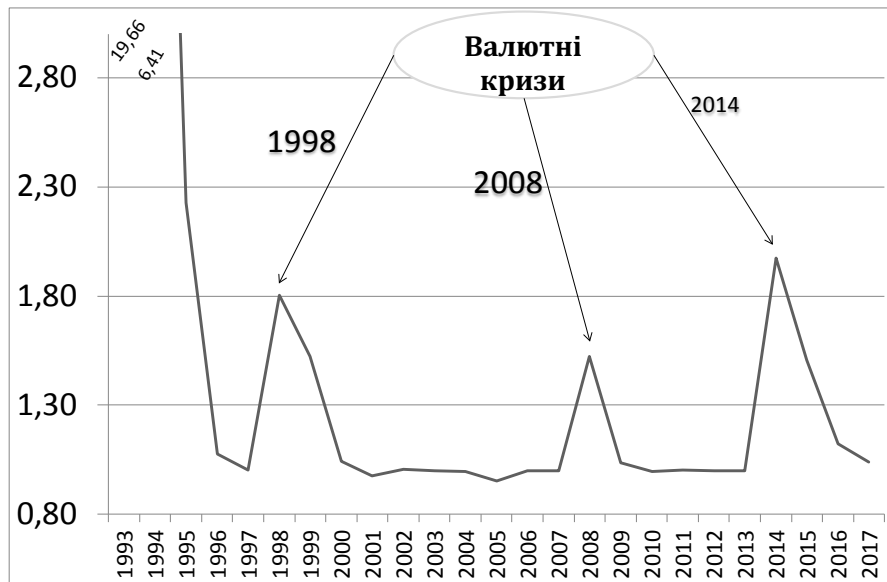


Рис. 1. Динаміка валютного курсу гривні по відношенню до долара США за період 1993-травень 2017 рр. (річна зміна, разів)

Джерело: власна розробка за даними [10].

- 1993-1995 рр., коли динаміка курсу карбованця до долара складала 19,66-2,23 разів, що пов'язано із загальною економічною кризою після здобуття Україною незалежності у період становлення національної економіки;

- 1998-1999 рр., коли темпи зростання вартості долара США склали 80 та 52% відповідно, що можна пов'язати з негативним сальдо зовнішньоторговельного балансу та впливом зовнішньої фінансової кризи;

- в 2008 р. приріст курсу гривня/долар США склав 52%; до цієї кризи призвели нарощування від'ємного зовнішньоторговельного сальдо, зростання зовнішнього боргу, кредитний бум, скорочення іноземних інвестицій та негативний вплив світової фінансової кризи;

- в 2014 та 2015 рр. знецінення гривні склало 97 та 51% відповідно; ця криза, по суті, є продовженням кризи 2008 р.: по-перше, унаслідок недостатнього розвитку вітчизняній економіці потрібно більше часу для відновлення, та, по-друге, негативні наслідки поглиблюються через руйнівний вплив зовнішніх політичних шоків.

Визначити епізоди інфляційних криз дозволяють дані рис. 2.

За даними рис. 2. видно, що періоди гіперінфляції в Україні припадають на початок 90-х рр. Після 1996 р. порогове значення в 40% не перетинається, проте рівень 20% було перевищено в 1998, 2000, 2004, 2007, 2008, 2014-2016 рр.; це, на нашу думку, є свідченням того, що українська економіка реагує на зовнішні кризові шоки підвищенням інфляції; при чому цей індикатор виявився навіть більш чутливим, ніж динаміка валютного курсу (у річному вираженні).

Таргетування інфляції було запроваджено Національним банком України в 2016 році, проте річні темпи інфляції в 2016-2017 рр. перевищують цільове значення, крім того, таке перевищення може зберегтися й в 2018 році.

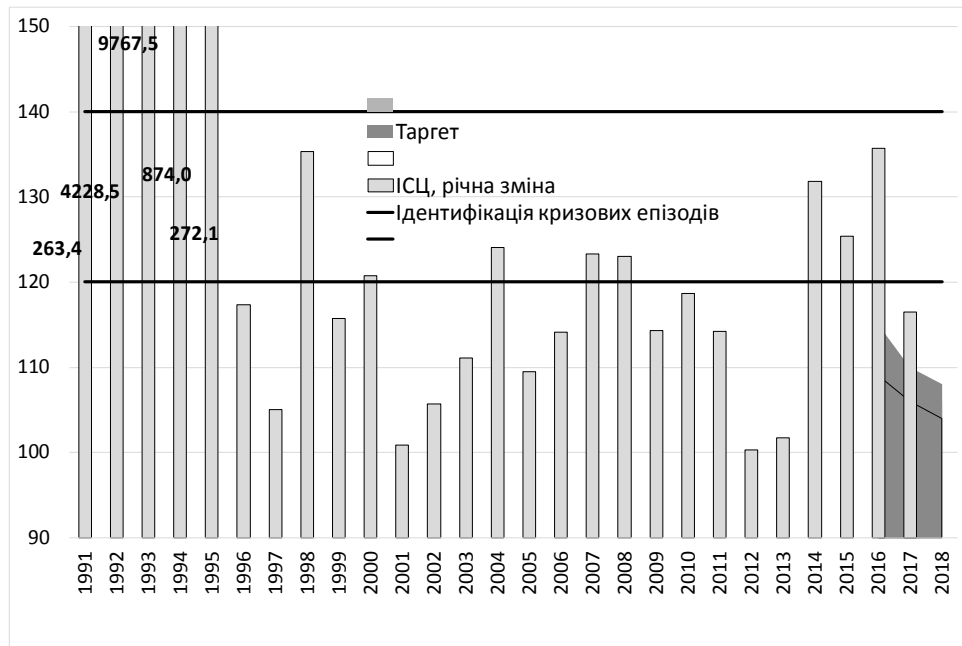


Рис. 2. Динаміка річних темпів інфляції в Україні за період 1991-2017 рр.
Джерело: власна розробка за даними [11].

Фахівці НБУ пояснюють відхилення від таргету впливом чинників на які Національний банк не міг вплинути за допомогою інструментів грошово-кредитної політики: скорочення пропозиції окремих видів товарів через несприятливі погодні умови в першій половині року, нестабільну ситуацію у тваринництві, зростання світових цін та зовнішнього попиту на вітчизняні продукти харчування; збільшення виробничих витрат, зокрема на оплату праці, та швидке відновлення споживчого попиту [12]. Не дивлячись на немонетарний характер інфляції, НБУ планує використовувати інструменти грошово-кредитної політики для її подолання: «Національний банк і надалі буде спрямовувати свою політику на уповільнення темпів зростання цін та досягнення цілей з інфляції. При цьому він, як і раніше, буде балансувати між необхідністю, з одного боку, знизити інфляцію та, з іншого боку, мінімізувати негативні короткострокові наслідки для економічного зростання та відновлення кредитування». Національний банк прямо не визначає взаємозв'язку зростання інфляції та валютного курсу та пояснює коливання останнього сезонними чинниками: «Після переходу України на плаваючий обмінний курс гривні у 2015 році на валютному ринку спостерігається певна сезонність. Ці сезонні фактори є ключовою причиною посилення коливань курсу гривні на міжбанківському валютному ринку і з початку січня цього року. Сезонний спад ділової активності, переважно в аграрному секторі, спричиняє скорочення надходжень валютної виручки від експорту продовольчих товарів, в той час як на ринку є підвищений попит на валюту з боку імпортерів. Для пом'якшення впливу цих чинників Національний банк продовжує зберігати присутність на міжбанківському валютному ринку. Національний банк підкреслює, що дія тимчасових факторів на початку року може бути нівельована протягом решти року завдяки сприятливому впливу фундаментальних факторів, у тому числі зовнішньої цінової кон'юнктури для товарів вітчизняного експорту» [13].

Ураховуючи, що девальвація гривні та висока інфляція, залишаються найбільш серйозними проблемами економіки України, першочергового значення набувають питання визначення взаємозв'язків між ними, детермінація чинників та оцінка негативного впливу. Визначення причинно-наслідкового зв'язку між динамікою валютного курсу та цін, ідентифікація причин зростання та порогових значень, за яких максимізується їхній негативний вплив на соціально-економічну сферу, дозволять обґрунтувати найбільш ефективні регуляторні заходи.

Визначення причинно-наслідкового зв'язку між динамікою валютного курсу та динамікою цін проводитиметься із використанням тесту Грейнджера:

$$price_t = C + b_0 price_{t-n} + b_1 currency_{t-n} + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$currency_t = C + b_0 currency_{t-n} + b_1 price_{t-n} + \varepsilon_t \quad (2)$$

де $price_t$ — динаміка індексу споживчих цін чи цін виробників;

$currency_t$ — динаміка обмінного курсу гривні до долара США.

В економічній літературі не існує чіткого визначення причинно-наслідкових зв'язків між динамікою валютного курсу та інфляцією, оскільки, з одного боку, знецінення національної грошової одиниці може спричинити інфляцію (коефіцієнт b_1 у рівнянні 1 є позитивним та статично значущим), а з іншого боку, інфляція як свідчення слабкої економіки може провокувати зниження вартості національної валюти (коефіцієнт b_1 у рівнянні 2 є позитивним та статично значущим). Перевірка припущень щодо причинно-наслідкових зв'язків між інфляцією та динамікою валютного курсу в Україні представлена в табл. 1.

Таблиця 1

Результати моделювання причинно-наслідкових зв'язків між інфляцією та динамікою валютного курсу

Період (роки)	Характеристика вихідних даних	Ляг (n), міс	Динаміка валютного курсу спричиняє інфляцію (1)				Інфляція спричиняє динаміку валютного курсу (2)			
			R^2	значущість F	коефіцієнт (b_1)	P-значущість (b_1)	R^2	значущість F	коефіцієнт (b_1)	P-значущість (b_1)
1993-2017 рр.	Індекс споживчих цін (ІСЦ), динаміка валютного курсу (ВК) (до попереднього місяця)	1	0,56	<0,01	0,24	<0,01	0,09	<0,01	0,11	0,06
		3	0,41	<0,01	0,17	<0,01	0,03	<0,01	0,17	0,05
		6	0,26	<0,01	0,15	<0,01	0,02	<0,01	0,11	0,06
1997-2017 рр.	ІСЦ, динаміка ВК (до відповідного місяця попереднього року)	1	0,97	<0,01	0,04	<0,01	0,89	<0,01	-0,1	0,08
		3	0,90	<0,01	0,08	<0,01	0,77	<0,01	-0,2	0,08
		6	0,65	<0,01	0,16	<0,01	0,51	<0,01	-0,3	<0,01
1993-2017 рр.	Індекс цін виробників, динаміка ВК (до попереднього місяця)	1	0,49	<0,01	0,37	<0,01	0,09	<0,01	0,11	0,02
		3	0,30	<0,01	0,28	<0,01	0,07	<0,01	0,25	<0,01
		6	0,25	<0,01	0,16	<0,01	0,02	0,02	0,1	0,06

Примітка: статистично незначущі коефіцієнти виділено сірим кольором

Джерело: власна розробка

У першій специфікації використано дані зміну індексу споживчих цін порівняно із попереднім місяцем відповідно до даних Держстату України [11]. Динаміку валютного курсу гривні до долара США автором розраховано самостійно за статистичними даними, що оприлюднюються Національним банком України [10].

Моделі на користь гіпотези стосовно того, що інфляція спричиняє динаміку валютного курсу виявилися неточними, а у специфікаціях із лагом в 1 та 6 міс. коефіцієнти при змінній валютного курсу — статистично незначущі. Моделі, які підтверджують припущення, що динаміка валютного курсу спричиняє інфляцію — більш точні, а коефіцієнти при змінній інфляції — позитивні та статистично значущі. Іншими словами, знецінення гривні протягом місяця чинить вплив на розгортання інфляції наступного місяця (порівняно із поточним).

У наступних специфікаціях використано зміни валютного курсу (власні розрахунки за даними НБУ) та індекси споживчих цін на товари та послуги порівняно із відповідним місяцем попереднього року [11]. Моделі на користь припущення, що інфляція спричиняє динаміку

валютного курсу є більш точними порівняно із попередніми специфікаціями однак коефіцієнти при змінних інфляції статистично незначущі. Таким чином, у цьому випадку також більш точним та статистично значущим є твердження, що динаміка валютного курсу впливає на збільшення рівня споживчих цін в Україні.

Також тестувався причинно-наслідковий зв'язок між індексом цін виробників [14] та динамікою валютного курсу. У цьому випадку моделі на користь припущення стосовно того, що динаміка валютного курсу спричиняє інфляцію виявилися більш точними. Крім того, підтверджується швидке реагування цін виробників на зміни валютного курсу — протягом місяця. Варто додати, що коефіцієнт при змінній валютного курсу навіть вищий, ніж у перших специфікації, тобто ціни виробників більш чутливі до динаміки валютного курсу, ніж ціни на споживчі товари.

Динаміка валютного курсу спричиняє інфляцію, а не навпаки, такий вплив має короткостроковий характер — із лагом в 1 місяць. Отже, динаміка валютного курсу гривні до долара США є вагомим чинником розгортання інфляційних процесів в Україні.

Отримані результати свідчать на користь існування взаємозв'язку між валютними та інфляційними кризами, ідентифікація епізодів яких збігається: початок 90-х рр., 1998 р., 2008 р. та 2014-2016 рр. Водночас до вагомих здобутків представленого дослідження варто віднести визначення причинно-наслідкових зв'язків між цими кризами: для валютних криз характерний раптовий початок як реакція на шокуюче подію (кризи 1998 та 2008 рр.), і вже у відповідь на знецінення гривні зростають ціни, при чому інфляція може зберігатися на високому рівні й декілька років після стрибку валютного курсу (1998-2000 рр. та 2014-2016 рр. із перевищенням таргету в 2017 році). Інфляційні кризи настають майже одночасно з валютними — зростання рівня цін (споживчих та виробників) відбувається протягом одного місяця після знецінення національної грошової одиниці, однак мають більшу дюррацію (тривалість).

Формування ефективного антикризового інструментарію потребує уточнення порогових значень для валютних та інфляційних криз в Україні, оцінки основних їхніх причин й механізмів розгортання та наслідків (погіршення соціально-економічних показників).

Вважаємо, що при перетині інфляцією певного порогового значення, економічні механізми спотворюються, а зростання унеможливується. Для визначення цього порогового значення проаналізуємо динаміку ВВП та цін в Україні (рис. 3)



Рис. 3. Динаміка ВВП, індексу споживчих цін та визначення граничної межі інфляції в Україні (щоквартальна динаміка, 2002-2017 рр.)

Примітка: значення показників згруповано за зростанням показника інфляції
Джерело: власна розробка.

Як зазначалося вище, в економічній літературі настання інфляційної кризи визначають граничним значенням від 20 до 40%. У випадку України за результатами порівняння щоквартальних показників динаміки цін та ВВП й щомісячних показників ІСЦ та

динаміки промислового виробництва можна дійти таких висновків: при перевищенні індексу споживчих цін рівня 30% (32 % на рис. 3) зростання економіки стає неможливим.

Оцінюючи причини валютних криз в Україні варто зазначити наступне. Виникнення валютних криз в Україні спричиняється шоківими подіями: світові фінансові кризи в 1998 та 2007 рр., російська агресія в 2014 р., проте їхні руйнівні наслідки зумовлені диспропорціями у вітчизняній економіці. Економічний розвиток призводить до зростання попиту на імпортні товари та збільшує від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі, тим самим збільшуючи уразливість економіки до зовнішніх шоків. Ще з радянських часів в Україні зберіглися диспропорції у галузевій структурі економіки, оскільки й нині домінує важка промисловість, яка залежить від імпорту енергоресурсів (прокат металів, устаткування); товари споживчого попиту (передусім побутова техніка, легка промисловість) також переважають у структурі імпорту.

Висновки. Отже, валютні кризи в Україні мають риси, що характерні для криз у перехідних економіках: їхні причини множинні (зовнішні шоки та слабкість національної економіки), а подолання наслідків займає значно більший, період часу порівняно із розвиненими економіками. Знецінення національної грошової одиниці спричиняє розгортання інфляційних процесів, а при перевищенні інфляцією рівня 30-33% економічне зростання майже неможливе, що й спричиняє явище стагфляції у транзитивних економіках. Вирішення питання запобігання виникнення валютних та інфляційних криз в Україні знаходиться у площині забезпечення сталого економічного зростання: підтримання експортно орієнтованих галузей, усунення структурних дисбалансів в економіці, регулювання фінансового й кредитного ринку для усунення диспропорцій у кредитуванні, зменшення рівня зовнішнього боргу, забезпечення інноваційного розвитку тощо.

Література

1. Reinhart C. This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly [Text] / C. Reinhart, K. Rogoff. — Oxford and Princeton : Princeton University Press, 2009. — 520 p.
2. Kaminsky G. Varieties of Currency Crises [Text] / G. Kaminsky // NBER Working Paper. — 2003. — December. — № 10193. — 31 p.
3. Dabrowski M. Currency Crises in Emerging-Market Economies: Causes, Consequences and Policy Lessons [Text] / M. Dabrowski ; CASE. — Warsaw, 2002. — 58 p.
4. Нескородев С. Глибинні причини валютних криз у національній економіці в контексті теорії циклів М. І. Тугана-Барановського [Текст] / С. Нескородев // Вісник Національного банку України. — 2015. — Травень. — С. 57—63.
5. Barro R. A Positive Theory of Monetary Policy in a Natural Rate Model [Electronic resource] / R. Barro, D. Gordon // The Journal of Political Economy. — 1983. — № 4. — P. 589—610. — Available at: <http://www.jstor.org/stable/1831069>.
6. Calvo G. Sudden Stops, the Real Exchange Rate and Fiscal Sustainability: Argentina's Lessons [Electronic resource] / G. Calvo, A. Talvi // Semantic Scholar. — 2002. — 11 March. — Available at: <https://pdfs.semanticscholar.org/aeae/6b4cb9c7835e95b05e545858b6831d2e89b2.pdf>.
7. Masson P. Contagion — Monsoonal Effects, Spillovers, and Jumps Between Multiple Equilibria [Electronic resource] / P. Masson // IMF Working Paper. — 1998. — September. — Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp98142.pdf>.
8. Rawdanowicz L. Propagation of Currency Crises — The Case of the Russian Crisis [Electronic resource] / L. Rawdanowicz // CASE Reports. — 2003. — № 41. — Available at: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-4615-0343-9_6.
9. Forbes K. Measuring Contagion: Conceptual and Empirical Issues [Electronic resource] / K. Forbes, R. Rigobon // International Financial Contagion, Kluwer Academic Publishers / editors S. Claessens, K. J. Forbes. — 2001. — Available at: <http://web.mit.edu/kjforbes/www/Papers/MeasuringContagion.pdf>.
10. Показники валютного ринку [Електронний ресурс] // Національний банк України. — Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693080.
11. Індeksi споживчих цін у 1991—2017 рр. [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ct/cn_rik/isc/isc_u/isc_m_u.htm.
12. Коментар Національного банку України щодо рівня інфляції у 2017 році [Електронний ресурс]. — 2018. — 12 січня. — Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=62200456&cat_id=55838.
13. Коментар заступника Голови НБУ О. Чурія щодо ситуації на валютному ринку [Електронний ресурс] // Національний банк України. — 2018. — 12 січня. — Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=62251281&cat_id=72996.
14. Індeksi цін виробників промислової продукції у 1991—2017 рр. (до попереднього місяця) [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ct/cn_rik/icv/icv_u/icvpm_u.html.

Стаття рекомендована до друку 28.02.2019

© Зверяков М. І., Жердецька Л. В.

References

1. Reinhart, C., & Rogoff, K. (2009). *This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly*. Oxford and Princeton: Princeton University Press.
2. Kaminsky, G. (2003, December). Varieties of Currency Crises. *NBER Working Paper*, 10193.

3. Dabrowski, M. (2002). *Currency Crises in Emerging-Market Economies: Causes, Consequences and Policy Lessons*. CASE. Warsaw.
4. Neskorojev, S. (2015, May). Hlybnyni prychny valiutnykh kryz u natsionalnii ekonomitsi v konteksti teorii tsyktiv M. I. Tuhan-Baranovskoho. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, 57—63.
5. Barro, R., & Gordon, D. (1983). A Positive Theory of Monetary Policy in a Natural Rate Model. *The Journal of Political Economy*, 4, 589—610. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/1831069>
6. Calvo, G., & Talvi, A. (2002). *Sudden Stops, the Real Exchange Rate and Fiscal Sustainability*. Retrieved from <https://pdfs.semanticscholar.org/aeae/6b4cb9c7835e95b05e545858b6831d2e89b2.pdf>
7. Masson, P. (1998, September). Contagion — Monsoonal Effects, Spillovers, and Jumps Between Multiple Equilibria. *IMF Working Paper, WP/98/142*. Retrieved from <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp98142.pdf>
8. Rawdanowicz, L. (2003). Propagation of Currency Crises — The Case of the Russian Crisis. *CASE Reports*, 41. Retrieved from https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-4615-0343-9_6
9. Forbes, K. J., & Rigobon, R. (2001). Measuring Contagion: Conceptual and Empirical Issues. *International Financial Contagion, Kluwer Academic Publishers*. Retrieved from <http://web.mit.edu/kjforbes/www/Papers/MeasuringContagion.pdf>
10. Pokaznyky valiutnoho rynku. *Natsionalnyi bank Ukrainy*. Retrieved from https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693080
11. Indeksy spozhyvchykh tsin u 1991—2017 rr. (2019, January 11). *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ct/cn_rik/isc/isc_u/isc_m_u.htm
12. *Komentar Natsionalnoho banku Ukrainy shchodo rivnia inflatsii u 2017 rotsi*. (2018, January 12). Retrieved from https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=62251281&cat_id=72996
13. *Komentar zastupnyka Holovy NBU O. Churiiia shchodo sytuatsii na valiutnomu rynku*. (2018, January 12). Natsionalnyi bank Ukrainy. Retrieved from https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=62251281&cat_id=72996
14. Indeksy tsin vyrobnykiv promyslovoi produktsii u 1991—2017 rr. (do poperednoho misiatsia). *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ct/cn_rik/icv/icv_u/icvpm_u.html

The article is recommended for printing 28.02.2019

© Zveryakov M. I., Zherdetska L.

Zimon G.

*Ph. D. in Engineering sciences, Assistant Professor,
Department of Finance, Banking and Accounting,
Rzeszów University of Technology, Poland;
e-mail: gzimon@prz.edu.pl; ORCID ID: 0000-0002-2040-4438*

Ostrowska-Dankiewicz A.

*Ph. D. in Economics, Assistant Professor,
Department of Finance, Banking and Accounting,
Rzeszów University of Technology, Poland;
e-mail: anna.ostrowskadankiewicz@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2131-4522*

Dankiewicz R.

*Ph. D. in Economics, Assistant Professor,
Department of Finance, Banking and Accounting,
Rzeszów University of Technology, Rzeszow, Poland;
e-mail: robertdankiewicz@wp.pl; ORCID ID: 0000-0003-3453-2892*

Baranowska V.

*PhD, Assistant Profesor, Department of Financial Analysis
and Audit of KNUTE, Ukraine
e-mail: baranovskayavg@gmail.com ; ORCID ID: 0000-0002-6398-0312*

Zelenitsa I.

*Senior Lecturer,
Department of International private, commercial and civil law
Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine;
e-mail: zelenitsa@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-8259-4281*

TRADE POLICY IN THE ASPECT OF TRADE CREDIT IN GROUP PURCHASING ORGANIZATIONS

Abstract. The question of managing of financial liquidity is relevant for the future development of any enterprise. The improvement of the financial security of small enterprises has a positive impact through cooperation within procurement groups. It is determined that the procurement group represents a specific form of association of small and medium-sized businesses for the purpose of conducting joint purchases. Such associations have been operating successfully in many countries of the world for a long time, Poland is no exception, whose experience may be useful for Ukraine.

It was found out that trade credit is a commodity form of a loan provided by sellers to buyers in the form of a delay in payment for sold goods, provided services.

The purpose of the study is to analyze and determine the role of trade credit and risk management of receivables within the framework of implemented trade policy of purchasing groups.

This article explores the peculiarities of the activity and focuses on the issues of trade credit management at Polish enterprises that cooperate in purchasing groups. There were monitored 28 Polish trade enterprises operating in the construction industry for 2014—2016.

Also there were analyze the mechanism of the influence of the company within the procurement group on the construction of a competitive advantage. It is proved that in many countries a significant part of the current funding working capital needs covered through trade credit, which is an important instrument of trade policy within the framework of competition in the market. After all, the company has the opportunity to receive discounts on early repayment of obligations and use of the maximum term of the credit.

It is proved that commercial credit is the cheapest source of financing for a company's assets, and the creation of a commercial credit management strategy is based on liability management policy. There are three main strategies for managing receivables: conservative,

aggressive and moderate. The analysis shows a moderate conservative strategy for Polish companies operating in procurement groups and using discounts for early repayment of their obligations before suppliers.

Keywords: group purchasing organizations, trade credit, accounts receivable management strategy, trade credit classification, trade policy.

JEL Classification G23, M21

Formula: 0; fig.: 1; tabl.: 4; bibl.: 22.

Зімон Г.

*кандидат інженерних наук, ад'юнкт,
кафедра фінансів, банківської справи та бухгалтерського обліку,
Жешівський політехнічний університет, Польща;
e-mail: gzimom@prz.edu.pl; ORCID ID: 0000-0002-2040-4438*

Островська-Данкевич А.

*кандидат економічних наук, ад'юнкт,
кафедра фінансів, банківської справи та бухгалтерського обліку,
Жешівський політехнічний університет, Польща;
e-mail: anna.ostrowskadankiewicz@gmail.com; ORCID: 0000-0002-2131-4522*

Данкевич Р.

*кандидат економічних наук, ад'юнкт,
кафедра фінансів, банківської справи та бухгалтерського обліку,
Жешівський політехнічний університет, Польща;
e-mail: robertdankiewicz@wp.pl; ORCID: 0000-0003-3453-2892*

Барановська В.

*к.е.н., доцент кафедри фінансового аналізу
та аудиту, КНТЕУ, Україна;
e-mail: baranovskayavg@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-6398-0312*

Зелениця І.

*старший викладач
кафедри міжнародного приватного, комерційного та цивільного права
Київський національний торговельно-економічний університет, Україна;
e-mail: zelenitsa@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-8259-4281*

ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА В ЗАКУПІВЕЛЬНИХ ГРУПАХ У РАМКАХ КОМЕРЦІЙНОГО КРЕДИТУ

Анотація. Питання управління фінансовою ліквідністю є актуальним для майбутнього розвитку будь-якого підприємства. На поліпшення фінансової безпеки малих підприємств позитивний вплив має співпраця в межах закупівельних груп. Визначено, що закупівельна група являє собою специфічну форму об'єднання малого і середнього бізнесу з метою здійснення спільних закупівель. Такі об'єднання успішно функціонують у багатьох країнах світу вже тривалий час, не є винятком і Польща, досвід якої може бути корисним і для України.

З'ясовано, що комерційний кредит — це товарна форма кредиту, яку надають продавці для покупців шляхом відстрочення платежу за продані товари, надані послуги.

Метою дослідження є аналіз і визначення ролі комерційного кредиту та управління ризиками дебіторської заборгованості в рамках реалізованої торговельної політики в закупівельних групах.

Розкрито особливості діяльності та акцентовано увагу на питаннях управління комерційним кредитом на польських підприємствах, які співпрацюють у закупівельних групах. Проведено моніторинг 28-ми польських торговельних підприємств, що працюють у будівельній галузі за 2014—2016 роки.

Проаналізовано механізм впливу функціонування компанії у межах закупівельної групи на побудову конкурентної переваги. Доведено, що у багатьох країнах світу значна частина поточних потреб фінансування оборотних фондів покривається через комерційний кредит, який виступає важливим інструментом торговельної політики в рамках конкурентної боротьби на ринку. Адаже компанія має можливість отримання знижки на дострокове погашення зобов'язань і використання максимального терміну надання кредиту.

Доведено, що комерційний кредит є найдешевшим джерелом фінансування активів компанії, а створення стратегії управління комерційним кредитом базується на політиці управління зобов'язаннями. Виокремлено три основні стратегії управління дебіторською заборгованістю: консервативну, агресивну і помірковану. Проведений аналіз вказує на помірковану консервативну стратегію польських компаній, що працюють у закупівельних групах і користуються знижками для дострокового погашення своїх зобов'язань перед постачальниками.

Ключові слова: закупівельна група, комерційний кредит, стратегія управління дебіторською заборгованістю, класифікація торговельних кредитів, торговельна політика.

Формул: 0; рис.: 1, табл.: 4, бібл.: 22.

Зимон Г.

*кандидат инженерных наук, адъюнкт,
кафедра финансов, банковского дела и бухгалтерского учета,
Жешувский политехнический университет, Польша;
e-mail: gzymon@prz.edu.pl; ORCID: 0000-0002-2040-4438*

Островская-Данкевич А.

*кандидат экономических наук, адъюнкт
кафедры финансов, банковского дела и бухгалтерского учета,
Жешувский политехнический университет, Польша;
e-mail: anna.ostrowskadankiewicz@gmail.com; ORCID: 0000-0002-2131-4522*

Данкевич Р.

*кандидат экономических наук, адъюнкт
кафедры финансов, банковского дела и бухгалтерского учета,
Жешувский политехнический университет, Польша;
e-mail: robertdankiewicz@wp.pl; ORCID: 0000-0003-3453-2892*

Барановская В.

*к.э.н., доцент кафедры финансового анализа
и аудита, КНТЭУ, Украина;
e-mail: baranovskayavg@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-6398-0312*

Зеленица И.

*старший преподаватель
кафедры международного частного, коммерческого и гражданского права
Киевский национальный торгово-экономический университет, Украина;
e-mail: zelenitsa@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-8259-4281*

ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА В ЗАКУПОЧНЫХ ГРУППАХ В РАМКАХ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТА

Аннотация. Вопросы управления финансовой ликвидностью являются актуальными для будущего развития любого предприятия. На улучшение финансовой безопасности малых предприятий положительное влияние имеет сотрудничество в рамках закупочных групп. Определено, что закупочная группа представляет собой специфическую форму объединения малого и среднего бизнеса с целью осуществления совместных закупок. Такие объединения

успешно функционируют во многих странах мира уже долгое время, не исключением является и Польша, опыт которой может быть полезным и для Украины.

Целью исследования является анализ и определение роли коммерческого кредита и управления рисками дебиторской задолженности в рамках реализуемой торговой политики в закупочных группах.

Раскрыты особенности деятельности и акцентировано внимание на вопросах управления коммерческим кредитом на польских предприятиях, сотрудничающих в закупочных группах. Проведен мониторинг 28 польских торговых предприятий, работающих в строительной отрасли за 2014—2016 годы.

Ключевые слова: закупочная группа, коммерческий кредит, стратегия управления дебиторской задолженностью, классификация торговых кредитов, торговая политика.

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 4; библи.: 22.

Introduction. The recent months and the trade conflict between the two economic powers of the United States and China are a clear signal that in many industries small and large enterprises may experience deterioration in financial results. In addition, next signals about next tariffs, which the US wants to impose on China plus Brexit, armed conflicts, a drop in oil prices and other turbulence in global markets cause that the most important element which the company's managers should focus on, is to secure financial liquidity. Financial liquidity is currently the foundation for the future development of any enterprise, and its absence is the first step towards bankruptcy. The first step to be taken to improve financial security in small enterprises is to establish cooperation with other units. Currently, a very popular form of business cooperation is functioning within multi-stakeholder organizations referred to as group purchasing organizations. A joint action is an opportunity for small entities to be competitive in the market. After joining the organizations referred to as a group purchasing organization (GPO), it is worth creating an appropriate trade policy, which will primarily be based on the most important "weapon" to fight against the competition, which is the trade credit. Trade credit in the process of short-term management is currently the most important element which business managers should focus on. The aim of the paper is to analyze the significance of trade credit and to manage the risk of losing receivables in the aspect of implemented trade policy in purchasing groups.

The article presents the possibilities of managing trade credit for enterprises operating in purchasing groups. The research was conducted on a group of 28 Polish trading enterprises operating in GPOs. The research period covered the years 2014-2016.

Trade credit in a group purchasing organization. Trade credit is often referred to as a trade loan. It appears in every industry and enterprise. When analyzing the literature from the 1990s, one can find information on how important a trade credit is in the case of short-term management. The authors argue that the total volume of trade credit was found in enterprises in the USA in the 90s (17.8 %) of total assets (Rajan and Zingales, 1995). In Germany, France and Italy, trade credit represents more than a quarter of all corporate assets, while in 2008 in Great Britain, 70 % of total short-term debt, and 55 % of total credit received by companies consisted of trade credit (Guariglia and Mateut, 2006). Trade credit is also important in emerging economies such as China where companies get very limited support from the banking system (Ge and Qiu, 2007). Subsequent research clearly indicates that effective management of trade credit is the basis for the development of especially those small enterprises. Using data for 206 696 SMEs from 13 European countries in 2003—2012, research was carried out which showed that the trade credit had a large positive impact on the existence of the company. (McGuinness et al., 2018). The nature of the trade credit is relatively well explained, there are many studies on late payments, but surprisingly little attention is paid to the causes of late payments and arrears (Woźniak et al. 2018).

It can be seen that functioning without a trade credit is very difficult to implement. It is very often referred to as the cheapest source of financing for the company assets. It is a short-term source of asset financing but, most importantly, it is practically interest-free. There are rare occasions when contractors charge interests to recipients. Such a situation may appear in a situation when an enterprise delays its payments to recipients such as state-owned enterprises supplying gas, energy or other utilities. In the case of private customers supplying material goods performing services, the trade credit should be considered

as a source without interests. In the literature one can find information that the loan is perceived as an effective measure limiting the customers' uncertainty and enabling them to assess the quality of the purchased products (Rytko, 2009). The loan period is also the period of verification of the quality of the purchased product (Smith, 1987). According to Long and co-authors (Long, et al., 1993), the trade credit can be used to distinguish between high and low quality products. The literature states that commercial credit is provided by responsible and reliable companies whose customers can verify the quality of products before making payments. So, according to this theory, cash payment appears when the low quality commodity is sold. One can agree with the claim presented by the authors that the trade credit is offered by responsible and reliable companies. But the statement that cash sales refer to trade in goods, low quality materials is a mistake. Trade credit is a fundamental tool affecting the construction of liquidity management policy, inventories, receivables from customers, and liabilities to suppliers. It is also a basic tool to fight against competition. Most often companies compete for the contractor with the price of the product or service being sold. Unfortunately, often these small units are not able to lower the price. If they have an opportunity, they can try to compete with the quality of the product or service they are selling. The fight against competition can also be achieved by offering high-quality products. However, basing the entire range on such products can be risky (Al-Ammouri et al., 2018). Therefore, the recommended solution seems to offer products that meet the established standards and comprehensively take into account customer requirements. In pursuit of this goal, companies often implement standardized quality management systems (Fonseca and Domingues, 2017, Zaramdini, 2007).

If not, they are left with the third possibility of a commercial credit, partly resulting in the liberalization of delivery terms, which is associated with the extension of the collection period. The higher the scope of freezing funds in receivables, the greater the probability of the cost of lost opportunities and, at the same time, the lower rate of return on capital (Dankiewicz, 2017). At the same time, trade credit is a powerful weapon in the fight against competition for the client. In enterprises that operate within purchasing groups, the use of trade credit in a venue for a contractor is simpler, which results from the specificity of purchasing groups.

The easiest way to describe the purchasing group is to say that it is a group of companies from the same or different industry that combine to make joint purchases (Zimon, 2015). They are managed by a specially created central unit whose purpose is to carry out tasks commissioned by enterprises forming a purchasing group (Zimon, 2017). In the case of the functioning of purchasing groups, trust and cooperation are very important. Consolidation of members of a given group is the basis for negotiations with producers (Blair and Durrance, 2015). The purchasing group can be described as powerful buyers because it meets important criteria characteristic for powerful buyers and they buy large quantities [Porter 2001]. In their research, the authors, as the most important benefits offered by functioning in purchasing groups, mention a reduction in the prices of purchased goods (Tella and Virolainen 2005), reduction of administrative costs (Nollet and Bealulieu 2005, Burns and Lee 2008). The benefits also appear in the area related to receivables management, and more precisely in the area of credit management (Zimon 2018). When classifying GPOs, it is worth dividing them into branch and multi-branch groups. Branch GPOs get the most benefits when purchasing materials, goods related to direct and basic operating activities. The scale of purchases in these types of groups and benefits is enormous, and to a large extent depends on the turnover that enterprises carry out. There are companies from various industries, production, service and trade in the multi-branch groups. Most often, the benefits for companies operating in such groups are related to fuel, energy and various types of services, e.g. debt collection, legal, telecommunications, etc.

Credit management strategies in the purchasing group. Decisions on granting trade credit are of great importance for sales volumes and maintaining financial liquidity. Trade credit is a necessity today, every company needs to offer it to its recipients. Along with the sale with deferred payment date, there is a risk and a number of questions whether the money will affect time, if not, then with what delay, what collection methods to apply for a specific case, or whether to apply additional insurance according to this contractor. One of the basic categories relating to the demand for insurance market services is the category of need. It is a factor that dynamizes all behaviors whose aim is to strive for economic security (Dankiewicz, Ostrowska-Dankiewicz, 2014). The answers to this question should be included in the commercial policy of the company, and all details in the receivables management policy. Generally, in the

literature, one can find three basic strategies for managing receivables, which are the foundation for building a strategy for trade credit, these are conservative, aggressive and moderate strategies.

The conservative strategy is based on the creation of such mechanisms that will completely eliminate the risk of customer insolvency. In the case of this strategy contractors who do not pay their obligations are quickly abandoned. This strategy is based on continuous monitoring of receivables and aggressive debt collection. Such rules may discourage contractors from cooperating, which will have a negative impact on the level of revenues in the future, which will decrease with the departure of customers. An aggressive strategy is based on excessive trust towards recipients. Sales with deferred, often long-term payments, are carried out for trusted and new contractors. If the recipients are honest, have no financial problems, the result of this policy is high revenues and profits. However, if bad debts appear and continue to grow, then in the long-term aggressive strategy will lead to the collapse of the enterprise. The last of the classic strategies is a moderate strategy which is an indirect solution in the case of receivables management. Moderate strategies are worth separating into moderate-conservative and moderate aggressive. In the case of the moderate-conservative strategy, the basic rules of conduct should be those that apply to the conservative strategy with one exception. Managers should introduce cautious debt collection not to discourage contractors. They should offer some discounts for early payment and limit aggressive methods of collection of receivables, taking some risk of the possibility of occurrence of overdue receivables. These activities should be selected so that they do not lead to the loss of contractors. The moderate-aggressive strategy based on the aggressive strategy should eliminate the sale of cash to new contractors. Alternatively, a 2-3 day payment period should be introduced. Conducting sales based on granting each long trade credit will certainly lead to payment bottlenecks.

Moderate strategies are worth being divided into moderately conservative and moderately aggressive ones. These are strategies that largely deviate from the conservative and aggressive strategies in the indirect direction. Therefore, a more detailed classification of the management strategy of receivables is justified

In the case of purchasing groups, it should be noted that in this type of organizations there is a scale effect, thanks to which there are two possibilities in the area of building a policy of offering trade credit. Creating a trade credit strategy is based on the policy of managing liabilities (Fig.1).

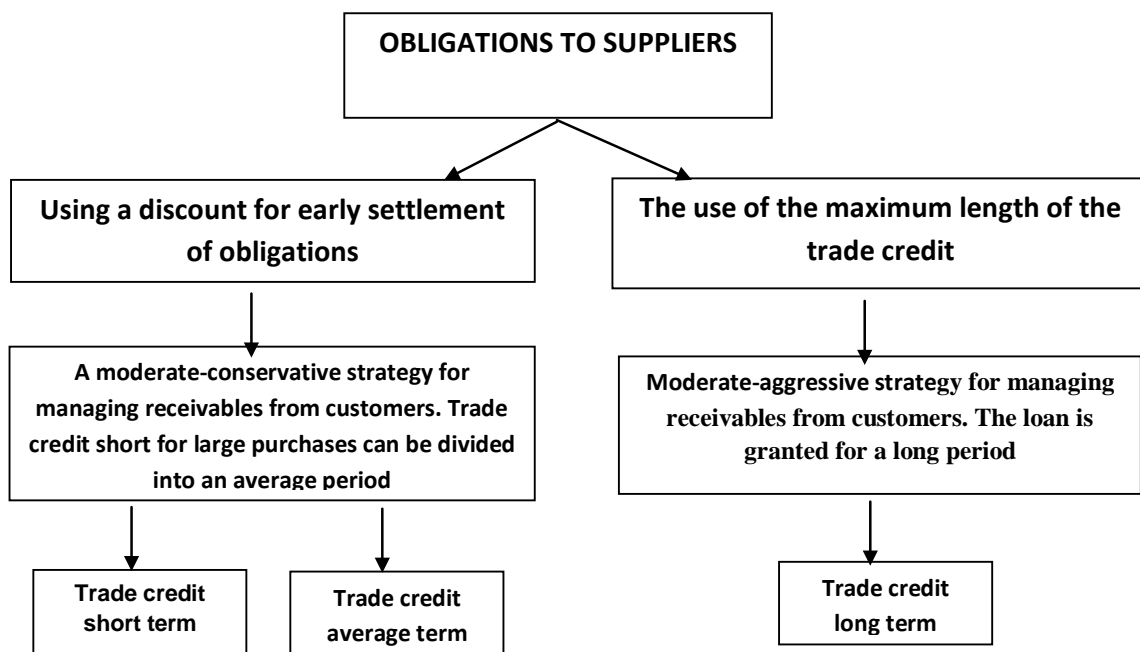


Fig.1 Trade credit strategy

Source: own study

There are, therefore, three options for the creation of trade policy for trade credit in small and large enterprises operating in purchasing groups. Their choice depends on the current financial situation of the company and the policy they want to pursue. It should be noted that small and medium-sized enterprises (SMEs) are more dependent on bank financing and are more exposed to financial constraints. (Beck et al., 2008, Stiglitz and Weiss, 1981). Therefore, trade credit is very important to them. It is important to decide whether they will act towards maximizing profits and engage in aggressive activities or decide for safe conservative management. The most advantageous solution for enterprises is the use of a rebate for early payment of liabilities, and the use of an average trade credit term.

Research methodology. The research was carried out on a group of 28 Polish commercial enterprises operating in the construction industry. The analyzed units form branch purchasing groups. The research period was 2014—2016. The selected ratios from financial analysis were used for the research. The analysis was carried out by applying appropriate statistical methods. The purpose of the analysis was to determine what credit management policy the companies use as part of the industry purchasing groups.

An analysis of trade policy in the surveyed enterprises. The analysis was started by presenting individual results for receivables turnover rates in days for enterprises operating in branch purchasing groups. The detailed results from the years 2014—2016 are presented in Table 1.

Table 1.

Receivables rotation rates in days in the analyzed enterprises in 2014—2016

Enterprise	2016	2015	2014
1	70	59	57
2	55	31	41
3	72	73	75
4	80	76	81
5	78	83	69
6	132	113	122
7	76	83	77
8	84	74	89
9	51	60	58
10	58	38	31
11	80	77	77
12	11	14	18
13	61	74	61
14	68	55	66
15	70	77	77
16	81	76	60
17	55	65	65
18	92	83	83
19	91	99	90
20	25	29	30
21	90	79	88
22	64	66	62
23	73	57	52
24	61	58	65
25	98	88	89
26	94	92	104
27	97	90	77
28	84	88	78

Source: own study based on the financial statements of enterprises

These results can be described as average, in the surveyed enterprises extreme results, which deviate significantly from the averages, are rare. The detailed results regarding the average for individual years are presented in table 2.

Table 2.

Average results of the receivables turnover ratio in days in the analyzed companies

Year	\bar{x}	Me	s	min	max
2014	69,4	72	22,3	18	122
2015	69,9	75	22,1	14	113
2016	73,3	74,5	23,1	11	132

Source: own study

The average results for the analyzed years are about 75 days, the value of the receivables turnover in days is comparable to the ratio of liabilities turnover in days. The average results for the ratio of short-term liabilities turnover in days are presented in table 3.

Table 3.

Liabilities turnover ratios in days in the analyzed companies

Year	\bar{x}	Me	s	min	max
2014	64,7	65,0	38,5	11	156
2015	63,9	61,5	34,6	10	128
2016	67,0	67,0	36,0	16	127

Source: own study

In the case of liabilities turnover in days, there are large differences in the range of deviations from the minimum up to the maximum values. However, the average results for the analyzed units reach 65, 61.5 days and 67 days in particular years. These are values lower than the receivables turnover ratio in days. These results indicate that companies operating in the branch purchasing groups, if the opportunity arises, benefit from additional discounts for early settlement of the obligation. What is important, they do not use an aggressive debt collection strategy to reduce the results for receivables turnover ratios.

Quick and timely payment of liabilities to suppliers is a characteristic feature of the conservative liquidity management strategy. This is confirmed by the results for the basic liquidity indicator, which is the current liquidity ratio. The details are presented in table 4.

Table 4

Current financial liquidity ratios in the analyzed companies

Year	\bar{x}	Me	s	min	max
2014	3,62	1,85	3,21	0,13	12,0
2015	3,65	1,90	3,29	1,20	15,0
2016	3,55	1,90	2,89	1,20	11,0

Source: own study

The results presented in table 4 clearly confirm that enterprises operating in branch purchasing groups are not threatened with loss of financial liquidity.

Conclusion. When assessing the commercial policy in the field of trade credit in companies operating in branch purchasing groups, it should be stated that the chosen strategy is safe, but is inclined towards maximizing profits. The presented ratios of current financial liquidity inform about high financial liquidity. Therefore, companies operating in the purchasing group are trying to increase the length of the trade credit they offer to the recipients. This is to attract new contractors and maintain existing ones. The low turnover ratio in days is a great danger for enterprises. It is lower than the receivables turnover ratio in days, which means that enterprises have their own funds, which allow financing recipients. These two ratios should be systematically monitored so as not to create payment gridlocks. The conducted analysis indicates a moderate-conservative strategy of credit management. The basis for such management is the fact that companies operating in purchasing groups benefit from discounts for early payment of their obligations to suppliers. This significantly reduces the length of the trade credit and does not later give the opportunity to extend the loan period to the recipients. Nevertheless, entities operating in groups maximally extend the term of trade credit for their recipients. They take this risk, the entities operating in purchasing groups have, however, high financial liquidity, which is a buffer protecting them against the emergence of the risk of losing the ability to settle current liabilities.

Література

1. Al-Ammouri A. Probabilistic models reliability of information and control systems / A. Al-Ammouri, H. Al-Ammori, A. Klochan, A. Degtiarova // *Journal of Sustainable Development of Transport and Logistics*. — 2018. — № 3 (1). — P. 60—69.
2. Beck T. Financing patterns around the world: are small firms different? / T. Beck, A. Demirgüç-Kunt, V. Maksimovic // *Journal of Financial Economics*. — 2008. — № 89. — P. 467—487.
3. Blair R. D. Group purchasing organizations, monopsony, and antitrust Policy / R. D. Blair, C. P. Durrance // *Managerial and Decision Economics*. — 2014. — № 35 (7). — P. 443—444.
4. Burns L. R. Hospital purchasing alliances: Utilization, services, and performance / L. R. Burns, J. A. Lee // *Health Care Management Review*. — 2008. — July/September. — № 33 (3). — P. 203—215.
5. Dankiewicz R. The Role of Merchant Credit Insurance in Processes Stimulating the Economic Security of Companies / R. Dankiewicz // *Economics, Entrepreneurship, Management*. — Lviv : Lviv Polytechnic, 2017. — P. 1—7.
6. Dankiewicz R. Ubezpieczenia w procesie zarządzania ryzykiem na przykładzie przedsiębiorstw zrzeszonych w Podkarpackim Klubie Biznesu / R. Dankiewicz, A. Ostrowska-Dankiewicz // *Aktualne problemy wybranych ubezpieczeń majątkowych* / ed. M. Kaczała, J. Lisowski, M. Osak. — Poznań : Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, 2014. — S. 26—38.
7. Fonseca L. ISO 9001: 2015 edition-management, quality and value / L. Fonseca, J. P. Domingues // *International Journal of Quality Research*. — 2017. — № 1 (11). — P. 149—158.
8. Ge Y. Financial development, bank discrimination and trade credit / Y. Ge, J. Qiu // *Journal of Banking and Finance*. — 2007. — № 31. — P. 513—530.
9. Guariglia A. Credit channel, trade credit channel, and inventory investment: Evidence from a panel of UK firms / A. Guariglia, S. Mateu // *Journal of Banking and Finance*. — 2006. — № 30. — P. 2835—2856.
10. Long M. S. Trade credit, quality guarantees, and product marketability / M. S. Long, I. B. Malitz, S. A. Ravid // *Financial management*. — 1993. — № 22. — P. 117—127.
11. McGuinness G. European trade credit use and SME survival / G. McGuinness, T. Hogan, R. Powell // *Journal of Corporate Finance*. — 2018. — № 49. — P. 81—103.
12. Nollet J. Should an organization join a purchasing group? [Electronic resource] / J. Nollet, M. Beaulieu // *Supply Chain Management: An International Journal*. — 2005. — Vol. 10 — №. 1. — P. 11—17. — Available at : https://www.researchgate.net/publication/242337545_Should_an_Organisation_Join_a_Purchasing_Group.
13. Porter o konkurencji / M. Porter. — Warszawa : PWE, 2001. — S. 29—31.
14. Rajan R. What do we know about capital structure? Some evidence from international data / R. Rajan, L. Zingales // *Journal of Finance*. — 1995. — № 50. — P. 1421—1460.
15. Rytko P. Zarządzanie kredytem handlowym w małych i średnich przedsiębiorstwach / P. Rytko. — Warszawa : Diffin, 2009. — S. 25—26.
16. Smith J. K. Trade credit and informational asymmetry / J. K. Smith // *The Journal of Finance*. — 1987. — № 42 (4). — P. 863—872.
17. Tella E. Motives behind purchasing consortia / E. Tella, V. M. Virolainen // *International Journal of Production Economics*. — 2005. — Vol. 93 (1). — P. 161—168.
18. Woźniak D. Trade credit in Polish companies — an empirical analysis of macroeconomic factors influencing payment delays / D. Woźniak, J. Sokołowska-Woźniak, B. Jankowiak, A. Cwynar, W. Cwynar, A. Ostrowska-Dankiewicz, R. Dankiewicz // *Business and non-profit organizations facing increased competition and growing customers demands* / ed. A. Nalepka, A. Ujwary-Gil. — Nova Sandec, 2018. — Vol. 17. — P. 627—644.
19. Zaramdini W. An empirical study of the motives and benefits of ISO 9000 certification: the UAE experience / W. Zaramdini // *International Journal of Quality & Reliability Management*. — 2007. — № 24 (5). — P. 472—491.
20. Zimon D. The impact of the implementation of quality management system on operating cost for small and medium-sized business organizations affiliated to a purchasing group / D. Zimon // *International Journal for Quality Research*. — 2015. — № 9 (4). — P. 551—564.
21. Zimon G. Influence of group purchasing organizations on financial situation of Polish SMEs / G. Zimon // *Oeconomia Copernicana*. — 2018. — Vol. 9. — Is. 1. — March. — P. 87—104.
22. Zimon G. An analysis of level of net working capital in companies operating in purchasing groups / G. Zimon // *Economic and Social Development (ESD) Book Series : 20th International Scientific Conference on Economic and Social Development (ESD) in Prague, Czech Republic, 2017, April 27—28*. — Prague, 2017. — P. 531—537.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Зімон Г., Островська-Данкевич А.
Данкевич Р., Барановська В., Зелениця І.

References

1. Al-Ammouri, A., Al-Ammori, H., Klochan, A., & Degtiarova, A. (2018). Probabilistic models reliability of information and control systems. *Journal of Sustainable Development of Transport and Logistics*, 3 (1), 60—69.
2. Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2008). Financing patterns around the world: are small firms different? *Journal of Financial Economics*, 89, 467—487.
3. Blair, R. D., & Durrance, C. P. (2014). Group purchasing organizations, monopsony, and antitrust Policy. *Managerial and Decision Economics*, 35 (7), 443—444.
4. Burns, L. R., & Lee, J. A. (2008). Hospital purchasing alliances: Utilization, services, and performance. *Health Care Management Review*, 33 (3), 203—215.
5. Dankiewicz, R. (2017). The Role of Merchant Credit Insurance in Processes Stimulating the Economic Security of Companies. *Economics, Entrepreneurship, Management*. Lviv: Lviv Polytechnic.
6. Dankiewicz, R., & Ostrowska-Dankiewicz A. (2014). *Ubezpieczenia w procesie zarządzania ryzykiem na przykładzie przedsiębiorstw zrzeszonych w Podkarpackim Klubie Biznesu*. Aktualne problemy wybranych ubezpieczeń majątkowych. M. Kaczała, J. Lisowski, M. Osak (Eds.). Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
7. Fonseca, L., & Domingues, J. P. (2017). ISO 9001: 2015 edition-management, quality and value. *International Journal of Quality Research*, 1 (11), 149—158.

8. Ge, Y., & Qiu, J. (2007). Financial development, bank discrimination and trade credit. *Journal of Banking and Finance*, 31, 513—530.
9. Guariglia, A., & Mateut, S. (2006). Credit channel, trade credit channel, and inventory investment: Evidence from a panel of UK firms. *Journal of Banking and Finance*, 30, 2835—2856.
10. Long, M. S., Malitz, I. B., Ravid, S. A. (1993). Trade credit, quality guarantees, and product marketability. *Financial management*, 22, 117—127.
11. McGuinness, G., Hogan, T., & Powell, R. (2018). European trade credit use and SME survival. *Journal of Corporate Finance*, 49, 81—103.
12. Nollet, J., & Beaulieu, M. (2005). Should an organization join a purchasing group? *Supply Chain Management: An International Journal*, 10 (1), 11—17. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/242337545_Should_an_Organisation_Join_a_Purchasing_Group.
13. Porter, M. (2001). *Porter o konkurencji*. Warszawa: PWE.
14. Rajan, R., & Zingales, L. (1995). What do we know about capital structure? Some evidence from international data. *Journal of Finance*, 50, 1421—1460.
15. Rytko, P. (2009). *Zarządzanie kredytem handlowym w małych i średnich przedsiębiorstwach*. Warszawa: Diffin.
16. Smith, J. K. (1987). Trade credit and informational asymmetry. *The Journal of Finance*, 42 (4), 863—872.
17. Tella, E., & Virolainen, V. M. (2005). Motives behind purchasing consortia. *International Journal of Production Economics*, 93 (1), 161—168.
18. Woźniak, D., Sokołowska-Woźniak, J., Jankowiak, B., Cwynar, A., Cwynar, W., Ostrowska-Dankiewicz, A., & Dankiewicz, R. (2018). *Trade credit in Polish companies — an empirical analysis of macroeconomic factors influencing payment delays*. Business and non-profit organizations facing increased competition and growing customers demands. A. Nalepka, A. Ujwary-Gil (Eds.). Nova Sandec.
19. Zaramdini, W. (2007). An empirical study of the motives and benefits of ISO 9000 certification: the UAE experience. *International Journal of Quality & Reliability Management*, 24 (5), 472—491.
20. Zimon, D. (2015). The impact of the implementation of quality management system on operating cost for small and medium-sized business organizations affiliated to a purchasing group. *International Journal for Quality Research*, 9 (4), 551—564.
21. Zimon, G. (2018). Influence of group purchasing organizations on financial situation of Polish SMEs. *Oeconomia Copernicana*, 9 (1), 87—104.
22. Zimon, G. (2017). An analysis of level of net working capital in companies operating in purchasing groups. Economic and Social Development (ESD) Book Series : 20th International Scientific Conference on Economic and Social Development (ESD) in Prague, Czech Republic, 2017, April 27—28. Prague.

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Zimon G., Ostrowska-Dankiewicz A.,
Dankiewicz R., Baranovska V., Zelenitsa I.

Klokar O. O.

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of Accounting, Auditing and Finance Department,
Private Institution of Higher Education «University of Economics and Business»,
Khmelnitsky, Ukraine;
e-mail: klokar2004@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-4424-3090*

Svynous I. V.

*Doctor of Economics, Professor,
Professor of Accounting and Taxation Department,
Bila Tserkva National Agrarian University, Ukraine;
e-mail: isvinous@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-0346-1596*

Gavryk O. Y.

*Ph. D. in Economics,
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation Department,
Bila Tserkva National Agrarian University, Ukraine;
e-mail: gavrik_olecya@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-3982-9070*

Ivanova R. Yu.

*Ph. D. in Law,
Associate Professor of the Department of International and European law,
Khmelnitsky University of Management and Law, Ukraine;
e-mail: roksolana.ivanova@dr.com; ORCID ID: 0000-0001-8257-4486*

HUMAN RESOURCES MANAGEMENT OF FINANCIAL CONTROLLING OF AGRICULTURAL COMPANIES

Abstract. Integration of Ukraine into the world economic space, the effective implementation of socio-economic reforms to this effect and an improvement in the standard of living of citizens is not possible without qualitative management of human resources management of financial controlling services, first of all, in agricultural companies. Given the urgency and the unresolved state of problem described above, its insufficient study, the main objective of this research is the characterization of human resources management of financial controlling services in agricultural companies and measures for their effective implementation.

As a result of our analysis, we have established that the financial controlling service is a subdivision of an entity that implements its overall, stable, long-term strategy for effective management of financial and economic activity in the context of transforming social and labor relations. Taking into account this interpretation, the human resources management of the financial controlling services is a complex, systematic and purposeful field of influence of the head of the company on the specialists of this unit (financial controllers) to ensure optimal conditions for their comprehensive work on achieving the objectives of the entity.

In addition, taking into account the above approach, we outlined the main stages of the human resources management of financial controlling services in agricultural companies. Thus, they include the definition of selection criteria for the recruitment of specialists, vocational training and professional development of employees, provision of employment, career development and personnel rotation of specialists at all levels, formation of a reserve of employees according to their professional qualification and direction.

The obtained research results form the basis for the study and practical solution of the problem of forming qualitative human resources management of controlling services in agricultural companies at various organizational and legal forms.

Keywords: financial controlling; financial controlling service; financial controller; human resources management; agricultural enterprise; agricultural sector of the economy.

JEL Classification M12, M54

Formulas: 0; fig.: 2; tabl.: 2; bibl.: 11.

Клокар О. О.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку, аудиту та фінансів,
Приватний вищий навчальний заклад
«Університет економіки і підприємництва», Україна;
e-mail: klokar2004@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-4424-3090

Свиноус І. В.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку і оподаткування,
Білоцерківський національний аграрний університет, Україна;
e-mail: isvinous@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-0346-1596

Гаврик О. Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Білоцерківський національний аграрний університет, Україна;
e-mail: gavrik_olesya@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-3982-9070

Іванова Р. Ю.
кандидат юридичних наук,
доцент кафедри міжнародного та європейського права,
Хмельницький університет управління та права, Україна;
e-mail: roksolana.ivanova@dr.com; ORCID ID: 0000-0001-8257-4486

КАДРОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ СЛУЖБ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Висвітлено сукупність методичних, методологічних і практичних напрямів розвитку кадрового менеджменту служб фінансового контролінгу сільськогосподарських підприємств. Також її метою є характеристика кадрового менеджменту служб фінансового контролінгу сільськогосподарських підприємств і заходів його ефективної реалізації. Разом з тим запропоновано трактування категоріального апарату щодо соціально-економічної сутності служби фінансового контролінгу та кадрового менеджменту в ній. Установлено, що служба фінансового контролінгу є підрозділом суб'єкта господарювання, що реалізує його загальну, стабільну довгострокову стратегію ефективного управління фінансово-господарською діяльністю в умовах трансформації соціально-трудових відносин. Ураховуючи це трактування кадровий менеджмент служби фінансового контролінгу є комплексним, систематичним і цілеспрямованим впливом керівника підприємства на фахівців такого підрозділу (фінансових контролерів) щодо забезпечення оптимальних умов для їхньої всебічної праці щодо досягнення цілей суб'єкта господарювання.

Охарактеризовані основні етапи здійснення кадрового менеджменту служб фінансового контролінгу на сільськогосподарських підприємствах. Так, вони включають: визначення критеріїв відбору щодо працевлаштування фахівців; професійне навчання і підвищення кваліфікації працівників; забезпечення працевлаштування, кар'єрного зростання та кадрової ротації спеціалістів усіх рівнів тощо.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у виявленні, обґрунтуванні та аналізі етапів здійснення кадрового менеджменту служб фінансового контролінгу на сільськогосподарських підприємствах. Також її невід'ємною складовою є визначення заходів щодо підвищення якості кадрового менеджменту у вищенаведених службах. Отримані результати сприятимуть не лише залученню високопрофесійних фахівців до роботи в служби фінансового контролінгу сільськогосподарських підприємств, а й комплексному розвитку соціального капіталу аграрного сектору економіки в цілому.

Ключові слова: фінансовий контролінг; служба фінансового контролінгу; фінансовий контролер; кадровий менеджмент; сільськогосподарське підприємство; аграрний сектор економіки.

Формул: 0; рис.: 2; табл.: 2; бібл.: 11.

Клокар О. А.

доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры учета, аудита и финансов,
Частное высшее учебное заведение
«Университет экономики и предпринимательства»,
г. Хмельницкий, Украина;
e-mail: klokar2004@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-4424-3090

Свиноус И. В.

доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры учета и налогообложения,
Белоцерковский национальный аграрный университет, Украина;
e-mail: isvinous@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-0346-1596

Гаврик О. Ю.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры учета и налогообложения,
Белоцерковский национальный аграрный университет, Украина;
e-mail: gavrik_olesya@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-3982-9070

Иванова Р. Ю.

кандидат юридических наук,
доцент кафедры международного и европейского права,
Хмельницкий университет управления и права, Украина;
e-mail: roksolana.ivanova@dr.com; ORCID ID: 0000-0001-8257-4486

КАДРОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ СЛУЖБ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. Отражена совокупность методических, методологических и практических направлений развития кадрового менеджмента служб финансового контроллинга сельскохозяйственных предприятий. Вместе с тем предложена трактовка категориального аппарата относительно социально-экономической сущности службы финансового контроллинга и кадрового менеджмента в ней. Научная новизна полученных результатов заключается в выявлении, обосновании и анализе этапов осуществления кадрового менеджмента служб финансового контроллинга на сельскохозяйственных предприятиях. Также ее неотъемлемой составляющей является определение мероприятий относительно повышения качества кадрового менеджмента в вышеприведенных службах. Полученные результаты будут способствовать не только привлечению высокопрофессиональных специалистов к работе в службы финансового контроллинга сельскохозяйственных предприятий, но и комплексному развитию социального капитала аграрного сектора экономики в целом.

Ключевые слова: финансовый контроллинг; служба финансового контроллинга; финансовый контролер; кадровый менеджмент; сельскохозяйственное предприятие; аграрный сектор экономики.

Формул: 0; рис.: 2; табл.: 2; библи.: 11.

Introduction. Integration of Ukraine into the world economic space, effective implementation of socio-economic reforms in this direction and improvement of living standards of citizens is not possible without qualitative human resources management of financial controlling services, primarily of agricultural companies. However, the absence of effective mechanisms for the organization of agrarian production in Ukraine during 1991—2015 and its considerable material and energy intensity negatively influenced the increase in the cost of its separate types of products of the corresponding components. Thus, during the aforementioned period, in Ukraine labor costs and deductions for social services amounted to only 7.3% of the total volume in the structure of the

cost of production of agricultural products, and material resources were 10 times higher and amounted to 73.7% [1, p.34].

As a result, lack of proper conditions for material and socio-psychological stimulation of agrarians negatively affected their employment. Thus, the number of population in the agricultural sector of Ukraine has decreased by more than 3 times during 1991—2015, while it has increased by more than 4 times during the same period in the wholesale and retail trade [1, p.52]. This situation destabilizes the labor market in Ukraine and provokes uncontrolled interregional and inter-sectoral labor migration of skilled able-bodied population, threatening the country's economic security. Therefore, urgent issues at the current stage of development of the agrarian sector of Ukraine's economy are the definition of conditions and opportunities for the development of human resources in this area.

Analysis of Publications and the Research Purpose. The research of the problem of staffing of financial controlling was carried out by such scholars as I. Blank [2], W. Wang [3], R. Hilton [4], P. Horvat [5], T. Reichmann [6], L. Serfing [7], J. Weber [8], I. Davydovich [9], O. Tereshchenko and N. Babiak [10], S. Falko [11], etc. Scientists have identified the main principles for assessing the human potential of controlling services. However, the characteristics of the process of managing financial controlling services in the agricultural sector have not been sufficiently done.

Given the urgency and unresolved problem described above, its insufficient research, the *main objective* of this study is the characterization of human resources management of financial controlling services in agricultural companies and measures for its effective implementation. In order to realize this goal we have formulated the following *main tasks*:

- to define a categorical apparatus on the interpretation of the socio-economic essence of the financial controlling service and human resources management in it;
- characterize the main stages of the human resources management of financial controlling services in agricultural companies;
- propose measures to improve the quality of human resources management in the above services.

To implement all the above objectives, we used the following basic research methods: dialectical, abstract-logical, system-structural, etc.

Research Findings. As a result of our analysis, we have established that the *financial controlling service* is a subdivision of the entity that is responsible for implementing its overall stable long-term strategy for the effective management of financial and economic activity in the enterprise under the conditions of the formation of a multi-faceted economy and multi-sectoral social and labor relations. As a result, the *human resources management of the financial controlling service* has a comprehensive, systematic and purposeful impact of the company leader on the employees of this unit (financial controllers) in ensuring optimal conditions for their creative, initiative work to achieve the objectives of the business entity [9—11].

In our opinion, in accordance with the interpretation of the above-mentioned socio-economic categories, it is advisable to *characterize the main stages of the implementation of human resources management of financial controlling services in agricultural companies*. Thus, these include: the definition of selection criteria for the recruitment of specialists, vocational training and professional development of employees, provision of employment, career development and personnel rotation for specialists of all levels, formation of personnel reserve of employees for their professional qualification and direction (fig 1.).

We believe that the proposed comprehensive methodological approach to the study of human resources management of financial controlling services in agricultural companies will help identify its most important components and develop effective measures for their improvement. It is also necessary to highlight the main measures and expected results on the implementation of the above stages in agrarian companies, which we establish based on a monographic survey, expert assessments, multi-factor comparison, etc.

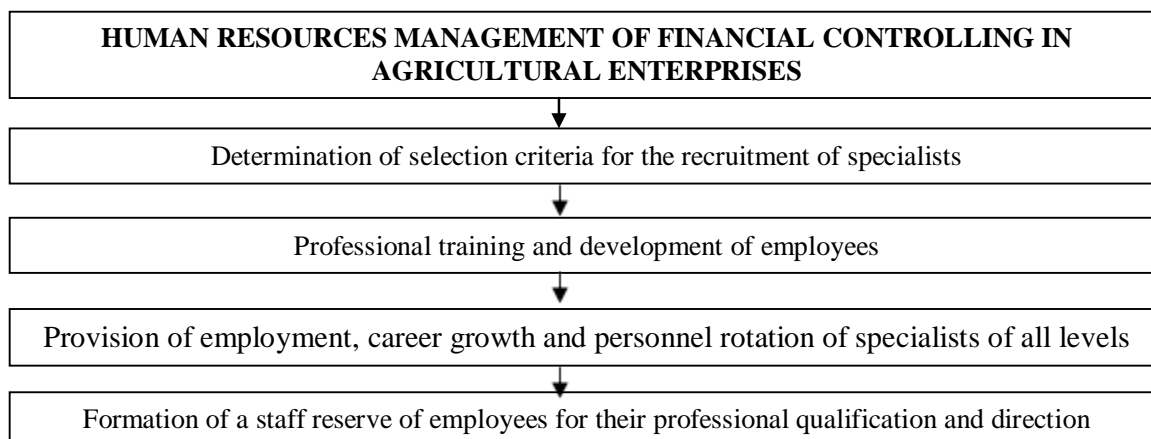


Fig. 1. Stages of human resources management of financial controlling services in agricultural companies
Reference: Author's research

To this end, in 2017 we carried out a sociological survey of 145 employees of agrarian companies of the Bila Tserkva, Volodarsky, Kaharlytsky and Fastivsky districts of the Kyiv region. Using the questionnaire developed by the author, their opinion was examined in relation to the substantiation of the main measures and expected results regarding the implementation of the concept of the development of financial controlling in agrarian companies. So, heads of companies and heads of their departments, including chief accountants (60%), accounting officers (40%) took part in this survey. That is, the category of employees that directly depends on the possibility of creating controlling services (managers of enterprises and their deputies), and their clear and efficient work (chief accountants, their deputies, accountants and other similar categories of employees). The results of this study are reflected in Table 1 in greater detail.

Table 1

Key measures and expected results of the implementation of the stages of the human resources management of the financial controlling services of agricultural companies of the Bila Tserkva, Volodarsky, Kaharlytsky and Fastiv districts of the Kyiv region, points*

No.	Title of event	Expected results
<i>Determination of selection criteria for the recruitment of specialists</i>		
1.	Development by the personnel department and leading specialists of companies of selection criteria for hired employees for vacant posts at financial controlling services.	Formation of a set of basic features and characteristics that reflect the various professional and socio-psychological qualities of financial controllers and determination of their competitiveness in the labor market
<i>Professional training and professional development of employees</i>		
2.	Selection of potential candidates for employment and payment for their higher economic education, as well as determination of the term and period to improve their qualifications.	Engagement of economically active youth and other persons of working age, formation of the most necessary and relevant professional competencies of employees.
<i>Provision of employment, career growth and personnel rotation of specialists of all levels</i>		
3.	Control over the quality of work, organizational and professional abilities of each financial controller with the provision of his professional growth.	Establishment of specialists who are most talented, professional and interested in the results of their work, with a systematic and phased increase of their positions.
<i>Formation of personnel reserve of employees for their professional qualification and direction</i>		
4.	Training of young professionals, students, students in specific production conditions, identifying the most promising ones for work in a particular post.	Identifying the most promising future young professionals in each direction of the financial controlling services and promoting their occupation and possible professional employment.

Reference: compiled by the Author

Consequently, all of the above-mentioned measures and expected results in implementing the stages of the human resources management of the financial controlling services in agricultural companies provide for the management of future and already hired workers through their system of vocational training, retraining and qualification improvement. Equally important in this process is the definition and evaluation of the business, organizational, and leadership qualities of each employee. Therefore, in our opinion, the most important component that directly influences the efficiency of human resources management of financial controlling services in agrarian companies is *determining the selection criteria for the recruitment of specialists*.

The above approach involves the *development of the selection criteria for hired workers for vacant positions of financial controlling services by the HR department and leading specialists of companies*. For this purpose, we have formed and proposed a set of basic features and characteristics for the assessment of respondents (they were asked to evaluate each of these features, based on its importance, and express it in a ballistic assessment on a scale from 1 (minimum) to 50 (maximum) points), which reflect the various professional and socio-psychological qualities of financial controllers and determine their competitiveness in the labor market.

According to the results of the analysis of the respondents' answers, a quantitative (score) assessment was made of the above features and characteristics that determine the competitiveness of the employees of the Financial Controlling Service in the current conditions of the agrarian sector development of the economy (Table 2).

Table 2

Ranking and evaluation of the importance of the main features and characteristics of the competitiveness of financial controllers by different categories of agricultural companies of the Bila Tserkva, Volodarsky, Kaharlytsky and Fastiv districts of the Kyiv region, points*

No.	Feature, characteristic	On average under conditions	
		existing	favourable
1	2	3	4
<i>Heads of agricultural firms and their deputies</i>			
1.	Professional qualification level	50,0	50,0
2.	Experience	50,0	50,0
3.	Responsibility	50,0	50,0
4.	Lack of bad habits	45,0	45,0
5.	Education	40,0	40,0
6.	Knowledge of computer skills	40,0	40,0
7.	Age	35,0	30,0
8.	Sex	35,0	30,0
9.	Health status	30,0	20,0
10.	Family status, family composition	30,0	20,0
11.	Requirements for conditions and wages	25,0	15,0
12.	Average mark for all features, characteristics	39,1	35,5
13.	Compliance with all possible parameters,%	78,2	70,9
<i>Accountants (Financial Controlling Services)</i>			
1.	Requirements for conditions and wages	50,0	40,0
2.	Health status	50,0	40,0
3.	Family status, family composition	50,0	40,0
4.	Age	45,0	35,0
5.	Sex	40,0	35,0
6.	Education	40,0	40,0
7.	Knowledge of computer skills	35,0	35,0
8.	Responsibility	35,0	35,0
9.	Professional qualification level	30,0	35,0
10.	Lack of bad habits	25,0	30,0
11.	Experience	20,0	30,0
12.	Average mark for all features, characteristics	38,2	35,9
13.	Compliance with all possible parameters,%	76,4	71,8

Reference: Author's research

Consequently, the main features and characteristics that reflect the various professional and socio-psychological qualities of financial controllers and that determine their competitiveness in the labor market include gender, age, health status, family status and family composition, education, vocational qualification level, work experience, conditions and wages, computer skills, responsibility and other. Also, the results of their sociological assessment by managers, their deputies and employees of accounting (financial controlling services) are different. Most executives and their deputies have set high enough requirements for the qualitative parameters of the financial controllers and their work activities, namely professional qualification level, experience, responsibility, lack of bad habits, education, computer skills in particular. This is evidenced by the high minimum score for each of the above indicators, namely at 40 and the level of compliance with all the possible parameters at 78.2%.

A closer look at the requirements of the managers and their deputies has made it possible to establish the preferences of this group of respondents regarding the requirements for the best job applicant, whom they would prefer when hiring an employee for the financial controlling service. In the opinion of this respondent group, this should be a person of 35-45 years, with a profession and qualifications corresponding to the workplace, with experience in such a position of not less than 10 years, who is responsible for the performance of his duties and does not have bad habits (alcoholism, drug addiction, smoking). Thus, these qualities were considered by the above respondents to deserve almost the maximum number of points.

Additionally, heads of companies and structural units would like the applicant to the workplace to have the appropriate education and computer skills. At the same time, they allow an average state of health and virtually unimportant employment of their family status and requirements for conditions and wages.

However, the requirements of accounting officers (financial controlling services) to their own competitiveness, differ significantly from the respective indicators of managers and their deputies. For subordinate farmers, the following features are among the competitiveness priorities: production conditions and labor price are expressed by the level of remuneration, health status, family status and family composition, age, sex, education, etc. (for each indicator, the average score is not lower than 40).

We believe that removing the disparity between the above-mentioned groups of respondents regarding the priorities of social capital development in the agricultural sphere is possible only if *measures to improve the quality of human resources management of financial controlling services in agricultural companies are implemented* (Figure 2).

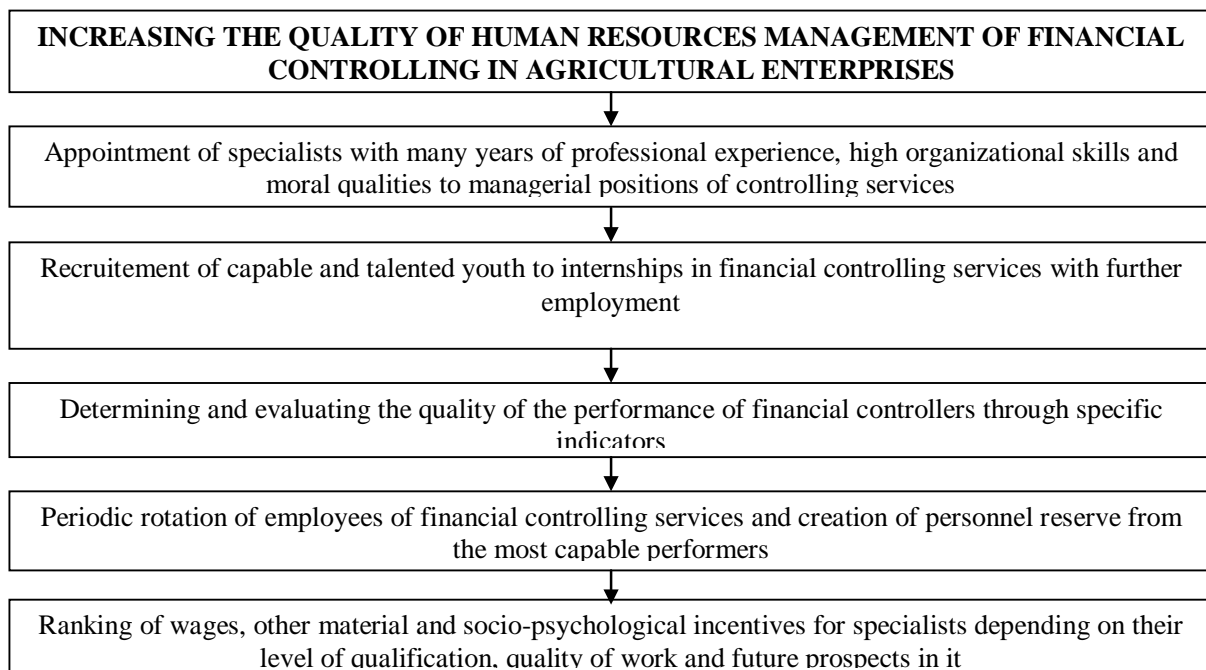


Fig. 2. Implementation scheme of measures to improve the quality of human resources management services of financial controlling in agricultural companies

Reference: Author's research

From the above scheme, it is clear that the implementation of all measures to improve the quality of human resources management of financial controlling services in agricultural companies involves the formation of a professional team with a systematic assessment of the quality of their work and provision of appropriate material and moral incentives for financial controllers. That is, this approach will contribute not only to the employment and effective work of the best specialists, but also to the creation of a personnel reserve of financial controlling services in agricultural companies.

Conclusions. Thus, as a result of our analysis, we have established that the financial controlling service is a subdivision of a business entity that implements its overall stable long-term strategy of effective management of financial and economic activity in the context of the transformation of social and labor relations. Taking into account this interpretation, the human resources management of the financial controlling service has a complex, systematic and purposeful influence by the head of the enterprise on the specialists of this unit (financial controllers) to ensure optimal conditions for their comprehensive work on achieving the objectives of the entity.

In addition, taking into account the above approach, we outlined the main stages of the human resources management of financial controlling services in agricultural companies. Thus, they include the definition of selection criteria for the recruitment of specialists, vocational training and professional development of employees, provision of employment, career development and personnel rotation of specialists at all levels, formation of a personnel reserve of employees for their professional qualification and direction. Also, as a result of the monographic survey, it has been established that there is a significant disparity between the individual groups of respondents regarding the implementation of the above-mentioned stages. Thus, the activities of the heads of agricultural companies and their deputies are aimed at minimizing the costs of staffing, while employees of accounting departments (controlling services) prefer the quality of their own material and social-psychological stimulation at the expense of employers.

In order to avoid the above described disparity, we have identified measures to improve the quality of human resources management of financial controlling services in agricultural companies. This involves the implementation of a professionally oriented recruitment policy by employers in this unit, with a periodic assessment of the quality of work of each financial controller and providing them with appropriate incentives and incentives to work.

We believe that the above-described approach will contribute not only to the attraction of highly qualified specialists to work in the financial controlling of agricultural companies, but also to the integrated development of social capital of the agrarian sector of the economy as a whole.

Література

1. Сільське господарство України 2015 [Текст] : статистичний збірник. - Київ : Державна служба статистики України, 2016. - 360 с.
2. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента [Текст] / И. А. Бланк. - Киев : Ника-Центр, 1999. - Т. 1. - 592 с.
3. Ванг Ш. Прояви контролінгу в НР Китай [Текст] / Ш. Ванг // Контролінг у бізнесі: теорія і практика. Формування ринкової економіки. — Київ : КНЕУ, 2008. — С. 20—25.
4. Hilton R. W. Managerial Accounting [Text] / R. W. Hilton. — New York, 2002. — 526 p.
5. Horváth P. Controlling [Text] / P. Horváth. — München, 1994. — 441 p.
6. Reichmann T. Controlling mit Kennzahlen [Text] / T. Reichmann. — Muenchen : Vahlen Verlag, 1990. — 384 p.
7. Serfling K. Controlling [Text] / K. Serfling. — Stuttgart ; Berlin ; Koln : Kohlhammer, 1992. — 360 p.
8. Weber J. Logistik-Controlling [Text] / J. Weber. — Stuttgart, 1993. — 743 p.
9. Давидович І. С. Контролінг [Текст] : навч. посіб. / І. С. Давидович. -Київ: Центр учбової літератури, 2008- 552 с.
10. Терещенко О. О. Фінансовий контролінг [Текст] : навч. посіб. / О. О. Терещенко, Н. Д. Бабяк. — Київ : КНЕУ, 2013. - 407 с.
11. Фалько С. Г. Контроллинг для руководителей и специалистов [Текст] / С. Г. Фалько. — Москва : Финансы и статистика, 2008. — 272 с.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Клокар О. О., Свиноус І. В.,
Гаврик О. Ю., Іванова Р. Ю.

References

1. *Silske gospodarstvo Ukrainy 2015: statystychnyi zbirnyk [Agriculture of Ukraine 2015: Statistical Yearbook].* (2016). Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [in Ukrainian].
2. Blank, I. A. (1999). *Osnovy finansovogo menedzhmenta [Fundamentals of financial management]*. Kiyev: Nika-Tsentr [in Russian].

3. Vang, Sh. (2008). Proiavy kontrolinhu v NR Kytai [Displays of controlling in NR China]. *Kontrolinh u biznesi: teoriia i praktyka. Formuvannia rynkovoï ekonomiky — Controlling in Business: Theory and Practice. Formation of a market economy*, 20—25. Kiev: KNEU [in Ukrainian].
4. Hilton, R. W. (2002). *Managerial Accounting*. New York.
5. Horvath, P. (1994). *Controlling*. München.
6. Reichmann, T. (1990). *Controlling mit Kennzahlen*. Vahlen Verlag, Muenchen.
7. Serfling, K. (1992). *Controlling*. Stuttgart, Berlin, Koln: Kohlhammer.
8. Weber, J. (1993). *Logistik-Controlling*. Stuttgart.
9. Davidovich, I. Ye. (2008). *Kontrolinh [Controlling]*. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury [in Ukrainian].
10. Tereschenko, O. O., & Babyak, N. D. (2013). *Finansovyi kontrolinh [Financial Controlling]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
11. Falko, S. G. (2008). *Kontrollynh dlia rukovodytelei y spetsyalystov [Controlling for managers and specialists]*. Moscow [in Russian].

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Klokar O. O., Slynous I. V.,
Gavryk O. Y., Ivanova R. Yu.

Kryukova I. O.

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Odessa State Agrarian University, Ukraine;
e-mail: kryukovaia1@rambler.ru; ORCID ID: 0000-0002-0577-6364*

Kalyna T. Ye.

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Odessa State Academy of Construction and Architecture, Ukraine;
e-mail: tkalinka.zin@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2705-9382*

Burdeina N. M.

*Ph. D. in Economics, Associate Professor,
Odessa Military Academy, Ukraine;
e-mail: nadine-burd@rambler.ru; ORCID ID: 0000-0002-3070-1866*

Romashko O. M.

*Ph. D. in Economics, Associate Professor,
Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine;
e-mail: romashko.olga.m@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-3466-3489*

MANAGING THE FINANCIAL STATE OF OIL & GAS SECTOR ENTERPRISES

Abstract. The enterprises of the oil and gas complex, selected to achieve the purposes of the research, are subordinated to the State. The financial performance of the oil and gas sector companies determines the financial position of the industry as a whole and can serve as an indicator of investment attractiveness or inattractiveness. Most enterprises have an outdated and depreciated material and technical base, inefficient disposal of financial resources, which lead to losses. The state of the industry in Ukraine is reflected in the research data of the Institute of natural resources management, and is characterized by the inability to effectively manage the existing potential of the oil and gas complex.

Comprehensive analysis of the indicators of the financial state of the oil and gas companies was conducted using the method of grouping (distribution of oil and gas sector enterprises by types of economic activities); grouping, comparison and compilation of analytical data using tabular method (data on financial state of enterprises of oil and gas sector, indicators of estimation of dynamics of oil and gas enterprises, factor analysis of returns on equity (by Dupont method); analysis of current receivables and accounts payable of entrepreneurs, the analysis of the results of the research (depreciation of fixed assets of enterprises); the schematic (compiling the Resource Management Index) and the matrix (the matrix of the correlation of financial results and the dynamics of gross and net profit indicators) representation of research results. To establish the input of the author's approach to the existing literature, a comparison of the obtained results of the functioning of the oil and gas sector with the data of the Institute for Natural Resources Management, based on the aggregated Resource Management Index, has been done.

The application of the above mentioned research methodology makes it possible to characterize the financial status of enterprises in the oil and gas sector in a comprehensive way. The list of measures to improve the situation is suggested and assumes the introduction of management of oil and gas sector at the state level and managing the financial state of enterprises of the oil and gas sector.

Keywords: oil and gas complex, enterprises of the oil and gas sector, financial resources, financial condition, analysis, profit, loss, profitability.

JEL Classification G30, L71

Formulas: 1; fig.: 3; tabl.: 6; bibl.: 11.

Крюкова І. О.

*доктор економічних наук, доцент,
Одеський державний аграрний університет, Україна;
e-mail: kryukovaia1@rambler.ru; ORCID ID: 0000-0002-0577-6364*

Калина Т. Є.

доктор економічних наук, доцент,
Одеська державна академія будівництва та архітектури, Україна;
e-mail: tkalinka.zin@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2705-9382

Бурдейна Н. М.

кандидат економічних наук, доцент,
Військова академія, Одеса, Україна;
e-mail: nadine-burd@rambler.ru; ORCID ID: 0000-0002-3070-1866

Ромашко О. М.

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний торговельно-економічний університет, Україна;
e-mail: romashko.olga.m@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-3466-3489

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОЇ СФЕРИ

Анотація. Підприємства нафтогазового комплексу, що відібрані для досягнення цілей роботи, підпорядковані державі. Фінансові результати функціонування підприємств нафтогазового сектору визначають фінансовий стан галузі в цілому і можуть слугувати індикатором інвестиційної привабливості або непривабливості. Більшість підприємств мають застарілу та зношену матеріально-технічну базу, неефективне розпорядження фінансовими ресурсами, що призводить до збитків. Стан галузі в Україні відображають дані дослідження Інституту з управління природними ресурсами, що характеризуються як неспроможність ефективно розпоряджатися наявним потенціалом нафтогазового комплексу.

Комплексний аналіз показників фінансового стану підприємств нафтогазової сфери проведено з використанням способу групування (розподіл підприємств нафтогазового сектору за видами економічної діяльності), групування, порівняння та зведення аналітичних даних табличним методом (дані про фінансовий стан підприємств нафтогазової сфери, показники оцінки динамічності підприємств нафтогазової сфери, факторний аналіз рентабельності власного капіталу (за методом Дюпона), аналіз поточної дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств нафтогазової сфери, рейтингової оцінки фінансового стану підприємства та ранжування отриманих результатів), графічного методу зображення результатів дослідження (знос основних засобів підприємств), схематичного (склад Індексу управління ресурсами) та матричного (матриця взаємозв'язку фінансових результатів з динамікою показників валового та чистого прибутку) подання результатів дослідження. Для встановлення взаємозв'язку авторського підходу проведено порівняння отриманих результатів функціонування підприємств нафтогазового сектору з даними Інституту з управління природними ресурсами за агрегованим Індексом управління ресурсами.

Застосування наведеної методики дослідження, уможливило комплексно охарактеризувати фінансовий стан підприємств нафтогазової сфери. Запропоновано перелік заходів щодо поліпшення ситуації шляхом упровадження у практику управління нафтогазовим сектором на рівні держави та управління фінансовим станом підприємств нафтогазової сфери.

Ключові слова: нафтогазовий комплекс, підприємства нафтогазового сектору, фінансові ресурси, фінансовий стан, аналіз, прибуток, збиток, рентабельність.

Формул: 1; рис.: 3; табл.: 6; бібл.: 11.

Крюкова И. А.

доктор экономических наук, доцент,
Уманский национальный университет садоводства, Украина;
e-mail: kryukovaial@rambler.ru; ORCID ID: 0000-0002-0577-6364

Калина Т. Е.

доктор экономических наук, доцент,
Одесская государственная академия строительства и архитектуры, Украина;
e-mail: tkalinka.zin@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2705-9382

Бурдейная Н. М.

кандидат экономических наук, доцент,
Военная академия, Одесса, Украина;

e-mail: nadine-burd@rambler.ru; ORCID ID: 0000-0002-3070-1866

Ромашко О. Н.

кандидат экономических наук, доцент,

Киевский национальный торгово-экономический университет, Украина;

e-mail: romashko.olga.m@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-3466-3489

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ СФЕРЕ

Аннотация. Финансовые результаты функционирования предприятий нефтегазового сектора определяют финансовое состояние отрасли в целом и могут служить индикатором инвестиционной привлекательности или непривлекательности. Большинство предприятий имеют устаревшую и изношенную материально-техническую базу, неэффективное распоряжение финансовыми ресурсами, что приводит к убыткам.

Анализ показателей финансового состояния предприятий нефтегазовой сферы проведено с использованием способа группировки (распределение предприятий нефтегазового сектора по видам экономической деятельности), группировки, сравнения и сводки аналитических данных табличным методом (данные о финансовом состоянии предприятий нефтегазовой сферы, показатели оценки динамичности предприятий нефтегазовой сферы, факторный анализ рентабельности собственного капитала (по методу Дюпона), анализ текущей дебиторской и кредиторской задолженности, рейтинговой оценки финансового состояния предприятия и ранжирование полученных результатов предприятий нефтегазовой сферы), графического метода изображения результатов исследования (износ основных средств предприятий), схематического (состав Индекса управления ресурсами) и матричного (матрица взаимосвязи финансовых результатов с динамикой показателей валового и чистого дохода) представление результатов исследования.

Применение приведенной методики исследования дает возможность комплексно охарактеризовать финансовое состояние предприятий нефтегазовой сферы. Предложено перечень мероприятий по улучшению ситуации путем внедрения в практику управления нефтегазовым сектором на уровне государства и управления финансовым состоянием предприятий нефтегазовой сферы.

Ключевые слова: нефтегазовый комплекс, предприятия нефтегазового сектора, финансовые ресурсы, финансовое состояние, анализ, прибыль, убыток, рентабельность.

Формул: 1; рис.: 3; табл.: 6; библи.: 11.

Introduction. The oil and gas sector of Ukraine is an important energy-service component of the economy. Its input is significant, which implies necessity of effective management at each level of the hierarchy — starting from the sectoral ministry to the enterprise. As enterprises of the oil and gas sector are part of the fuel and energy complex, they, alongside with the enterprises of the electric power, nuclear industry and coal-industrial complex, determine energy security of specific cities, regions and the state as a whole.

The oil and gas industry in many countries is the engine of the country's economic development. Unfortunately, Ukraine is an import-dependent country on these types of resources. Although, according to experts, our State is able to meet the its needs using its own territorial deposits of gas and oil. Enterprises in the oil and gas sector supply raw materials (petroleum products, natural gas) to industrial facilities (for example, production of chemical products — pesticides, fertilizers, solvents, synthetic flavors, etc.), housing and communal services (for example, centralized heating and hot water supply), households (providing natural gas), catering their needs.

In the conditions of dominance of the state monopoly over the ownership of oil and gas extraction, their processing, execution of works by enterprises of the oil and gas complex and mainte-

nance of respective infrastructure, this kind of economic activity should bring a sufficient level of profitability to maintain the enterprises and personnel. However, over the years of Ukraine's independence, oil and gas deposits have been used mainly as a source of income. While the funds needed for upgrading and modernizing the existing material and technical base, intensifying and improving existing or new deposits, were allocated either in an insufficient or inefficient manner.

Appropriate financial planning for enterprises, including management of possible financial risks, should be performed not only by business executives, but also by analysts working in or out of state. A large share of enterprises of oil and gas sector does not have sufficient financial resources to organize effective planning work, which negatively affects management results.

Thus, the study of the financial state of oil and gas companies is an urgent and timely task of nowadays.

Analysis of research and problem statement. The issue of effective development of oil and gas sector of Ukraine is an important component of the research of domestic scientists and practitioners. Significant contribution to solving the financial problems of enterprises in the oil and gas sector was made by S. Apostolak [1], A. Belous [2], V. Gavrysh [9—11], A. Goncharuk [10], Y. Kolbushkin [3], V. Nitsenko [9-11], T. Pashkovskaya [4], and others. Y. Kolbushkin [3] focuses on reducing the tax burden on oil and gas companies, as further tax increases can lead to a decline in the production of carbohydrates. S. Apostolak [1] stresses the ineffective use of existing opportunities in the oil and gas sector, which brings losses to the state. The lack of transparency and rules of the game frustrates potential investors from investing in Ukraine's energy independence. Experts of the American Chamber of Commerce (ACC) emphasize the problems of oil and gas sector. In its press release, ACC identified three main blocks of issues, the effective solution of which will create an attractive environment for oil and gas business in Ukraine. In particular, international business considers as the primary further improvement of the legislation in the field of taxation of hydrocarbon production; the regulatory reform of the sector and the practical implementation of the Law "On the Natural Gas Market" [5]. T. Pashkovska concludes that for the successful reform of the oil and gas sector of Ukraine it is very important to prevent further monopolization of the gas market of Ukraine. Important steps in this direction are the abolition of provisions on the mandatory sale of gas by Naftogaz Ukrainy, extracted by private companies [4]. A. Goncharuk, V. Havrysh, V. Nitsenko, Y. Bilan and D. Streimikiene note that oil and gas, as the main sources of energy, should be gradually replaced by alternative energy sources in order to reduce the pressure on the environment [9—11].

Unsolved aspect of the problem. Problems of the financial nature of the enterprises of the oil and gas sector in conditions of environment uncertainty, the variability of the legislative and regulatory framework, fiscal policy and other factors are investigated by the authors separately, without being tied to the actual results of the enterprises management. This study was conducted using actual annual financial statements of enterprises, indicators of their financial state and identification of problems that accompany the operation of oil and gas sector enterprises.

The purpose of the article. The financial state of enterprises of the oil and gas sector determines the efficiency of the use of advanced capital (public funds). Financial factors have a positive or negative influence, direct or indirect, on the formation of financial results and financial position of enterprises in the oil and gas sector. Thus, the object of research is the management of the financial state of enterprises in the oil and gas sector and the factors that accompany their functioning.

Research results. At the beginning of 2016, out of 32 state enterprises, institutions, organizations and associations belonging to the sphere of management of the Ministry of Energy and Coal Industry of Ukraine, 9 are under liquidation procedures, for 1 — a bankruptcy case has been instituted, for 5 — a decision regarding reorganization has been taken.

The research was conducted using data from the official site of the Ministry of Energy and Coal Industry of Ukraine and PJSC "NJSC Naftogaz of Ukraine". We group the selected set of enterprises by types of economic activity (Table 1).

Table 1.

Distribution of enterprises of the oil and gas sector by types of economic activity

Activity	Number of reporting companies, units	Name of Company
Oil and gas	7	SOE Dashavsky Plant of Composite Materials; State Enterprise for gas supply and gasification Lanivtsigaz; Substation for gas supply and gasification of Pidgaitsgaz; State Enterprise for gas supply and gasification Shumskgaz; SOE Poltava Department of Geophysical Works; Ukpnaftokhimperepobka association; SU Opggazpemaautomatika
Supply and sales	1	SOE Kremenets Department for supply and sale of gas
Science	2	SSPE company Polimexseptivmash; SOE OS "Masma-seppo"
Project and exploratory	1	SOE Lvovdiproftfahim
Transport	1	SOE Enterprise for the supply of petroleum products
Other types of activity	1	SOE The headquarters of gas-rescue units at refineries and petrochemical enterprises
Activities of head offices (head offices)	1	PJSC "NJSC" Naftogaz of Ukraine "

* Source: built upon the data of the Ministry of Energy and Coal Industry of Ukraine, NJSC "Naftogaz of Ukraine" and data of the enterprises participating in the study.

Considered enterprises are engaged in various types of economic activities, covering the whole spectrum of works — scientific and design works, equipment production, supply, sale and transportation of oil and gas, rescue units.

Domestic enterprises of the oil and gas sector compile and submit annual financial statements in accordance with the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" and the National Accounting Standards (NP) (NB) 1 "General Requirements to Financial Statements", and NAK Naftogaz of Ukraine provides consolidated financial statements in accordance with the National Accounting Standard (2) "Consolidated Financial Statements".

Foreign practice involves the creation of a separate report in the framework of the annual financial statements — the "Discussion and Analysis of Management" [6], in which the management of company provides an assessment of past year operations and financing. Managers also discuss the upcoming year, outlining future goals and approaches to new projects. Discussion and management analysis is an important document for analysts and investors who want to review the company's financial state and management effectiveness.

An important stage in determining the effectiveness of oil and gas sector operations is the assessment of their financial state. The financial state is a rather meaningful definition. It includes a review of the main development indicators, their comparison, determines the effectiveness of the use of financial resources and the analysis of the financial results of enterprises on the base of the main public financial statements (Table 2).

Table 2.

Data on the financial state of enterprises in the oil and gas sector, ths.

Enterprises	Business number	Equity		Long-term liabilities and collateral		Current liabilities and collateral		Unoblocated assets		Mutual assets	
		2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
SOE Dashavsky Plant of Composite Materials	1	7272	7278	0	0	1900	1904	3216	2766	5956	6416
State Enterprise for gas supply and gasification Lanivtsiga	2	-43	-46	0	0	324	317	237	214	44	57
Substation for gas supply and gasification of Pidgaitsgaz	3	-377	-380	0	0	485	484	103	95	5	9
State Enterprise for Gas	4	275	252	0	0	34	38	247	223	62	67

Supply and Gasification Shumskgaz											
Association of Ukpnaftokhimperepobka	5	-19	-20	0	0	72	53	5	2	48	32
SU Opggazpemaautomatica	6	1507	1192	0	0	205	41	55	38	1657	1233
SOE Poltava Department of Geophysical Works	7	27206	24406	0	0	7234	4533	7240	6701	27200	22238
SOE Kremenets Department for supply and sale of gas	8	35612	34546	0	0	14685	50774	36189	35608	14108	49712
SSPE company Polimexep-tivmash	9	196	198	19	3	10	7	1	1	224	207
OSE OS Masma-seppo	10	1391	1129	0	0	282	339	1124	900	549	568
SOEI Lvovdiproftfahim	11	1802	1366	451	485	1	175	438	330	1816	1696
SOE Enterprise for the supply of petroleum products	12	108676	101787	4325	4325	8362	9076	20492	19988	100871	95200
SOE The headquarters of gas-rescue units at refineries and petrochemical enterprises	13	130	130	2438	3846	2	1	10	4	2560	3973
NJSC "Naftogaz of Ukraine"	14	429035776	447838047	337581048	30317009	74415038	21637407	449017344	160028227	20145008	39764236

Source: built upon the enterprises' data

Note: further in the study, the classification according to the serial number of the enterprise will be used

The size of working capital in enterprises varies considerably. The growth of working capital at the following enterprises constituted respectively: 10 (3,5%), 1 (7,7), 4 (8,1), 2 (29,5), 14 (51,9), 13 (55,2), 3 (80,0%) and for 8 — 3,5 times. In other enterprises there was a decrease in circulating assets by 5,6-34,4%.

The dynamics of the development of enterprises in the oil and gas sector can be studied using the following key indicators: the amount of economic resources at the disposal of the enterprise, net income (revenue) from the sale of products, works, services, gross and net profits (Table 3).

Using the data in Table 3, we grouped the indicators of gross and net profit of enterprises in the form of a matrix, which shows the relationship between the indicators of financial results and the dynamics of indicators (Figure 2).

Gross profit / loss		Net profit / loss		Profit	Financial result
1, 3, 5, 6, 9	8, 10, 14	1, 9, 10	8, 14		
4	2, 13		13	Loss	
7, 11, 12		2, 4, 5, 7	3, 6, 11, 12		
Decrease	0	Growth	Decrease	0	Growth
Indicator dynamics					

Fig. 2. The matrix of the correlation of financial results and the dynamics of gross and net profit indicators

Source: author's development

Table 3.

Indicators for assessing the dynamics of enterprises in the oil and gas sector, ths

Serial number of enterprise	Amount of funds at the disposal of the enterprise		Deviation		Net income (revenue) from the sale of products, works, services		Deviation		Gross profit / loss		Deviation		Net profit / loss		Deviation	
	2015	2016	+, -	%	2015	2016	+, -	%	2015	2016	+, -	%	2015	2016	+, -	%
1	9172	9182	10	0,1	11454	7912	-3542	-30,9	4274	2287	-1987	-46,5	1,598	24	-1,574	-98,5
2	281	271	-10	-3,6	0	0	0	0,0	0	0	0	0,0	-29	-3	26	-89,7
3	108	104	-4	-3,7	150	144	-6	-4,0	100	94	-6	-6,0	0	-3	-3	0,0
4	309	290	-19	-6,1	112	0	-112	0,0	65	0	-65	0,0	-36	-23	13	-36,1
5	53.1	33.7	-19.4	-36.5	812.5	641.7	-170.8	-21.0	489.5	446.9	-42.6	-8.7	-38.3	-0.8	37.5	-97.9
6	1,712	1233	-479	-28,0	2371	1901	-470	-19,8	1282	861	-421	-32,8	-24	-314	-290	1,208,3
7	34440	28939	-5501	-16,0	29981	15081	-14900	-49,7	392	-222	-614	-156,6	-4,904	-2,763	2,141	-43,7
8	50297	85320	35023	69,6	3895	17290	13395	343,9	-1102	1176	2278	-206,7	-442	1,400	1,842	-416,7
9	225	208	-17	-7,6	649,9	544	-105,9	-16,3	204	112	-92	-45,1	30	7	-23	-76,7
10	1673	1468	-205	-12,3	3657	3659	2	0,1	1074	1138	64	6,0	166	72	-94	-56,6
11	2254	2026	-228	-10,1	4875	1395	-3480	-71,4	226	-92	-318	-140,7	135	-412	-547	-405,2
12	121363	115188	-6175	-5,1	0	24168	24168	0,0	0	-2788	-2788	0,0	-3,598	-6,889	-3,291	91,5
13	2570	3977	1407	54,7	0	0	0	0,0	0	0	0	0,0	0	0	0	0,0
14	536786153	592381856	55595703	10,4	112761671	161382827	48621156	43,1	12534160	45105429	32571269	259,9	-27,749,272	26,528,989	54,278,261	-195,6

Source: built and calculated based upon enterprise data

8 enterprises out of total got a gross profit (5 of which recorded its decrease, compared to the previous period, and 3 — its increase), 3 — did not receive either profit or loss and 3 got loss. Change in the gross profit can positively or negatively affect the formation of net profits of the enterprise. Thus, only 5 enterprises received a net profit (of which 3 recorded a decrease in the indicator, and 2 — the growth), 1 — did not receive neither profit nor loss and for 8 — a loss was recorded. Since net profit as a benchmark determines the further development of an enterprise, its value should be positive and grow in comparison with the previous period. Only 4 enterprises (1, 8, 9 and 14) have the same state of indicators of gross and net profit, which testifies to the stability of their functioning and the possibility of further gradual development.

Lets' estimate the indicator of the efficiency of invested capital in the enterprises of the oil and gas sector using the DuPont method. Since enterprises are fully subordinated to government institutions, the efficiency of using the invested capital should be high, which would indicate the appropriateness of the investment.

In order to study the factors in detail, we use the return on equity ratio as follows:

$$R_{eq} = N_m * A_t * L \quad \text{or} \quad R_{eq} = \frac{N_p}{N_i} * \frac{N_i}{A_{ava}} * \frac{A_{ava}}{A_{acec}} \quad (1)$$

де R_{eq} — Return on equity; N_m — Net margin; A_t — Asset turnover; L — Leverage (financial leverage); N_p — Net profit; N_i — Net income from sales of products (works, services); A_{ava} — Average annual value of assets; A_{acec} — Average annual cost of equity capital.

The results of the calculations performed (Table 4) showed that enterprises have a fairly low level of efficiency in the use of own capital. Enterprises 4, 6, 7, 11, 12 are loss-making; for 1, 3 profitability does not exceed 1,0%; for others — profitability is in the range of 1,0—6,7%.

Table 4.

Factor analysis of return on equity (by Dupont method)

Enterprises	Return on equity	incl. due to influence:			
		Leveridge	Return on assets	incl. due to influence:	
				Net margin	Asset turnover
1	0,3	1,261	0,3	0,003	0,862
2	6,7	-6,202	-1,1	0,000	0,000
3	0,8	-0,280	-2,8	-0,021	1,358
4	-8,7	1,137	-7,7	0,000	0,000
5	4,1	-2,249	-1,8	-0,001	14,786
6	-23,3	1,105	-21,1	-0,165	1,275
7	-10,7	1,228	-8,7	-0,183	0,476
8	4,0	1,933	2,1	0,081	0,255
9	3,6	1,099	3,2	0,013	2,513
10	5,7	1,246	4,6	0,020	2,330
11	-26,0	1,351	-19,3	-0,295	0,652
12	-6,5	1,124	-5,8	-0,285	0,204
14	6,1	1,301	4,7	0,164	0,283

Source: built and calculated based upon enterprise data

Thus, the financial state of enterprises in the oil and gas sector is critical according to the most of indicators, which not only does not allow simple reproduction, but also leads to significant losses. This situation is the evidence of inefficient management of the oil and gas complex not only on the micro, but also at the macro level.

The financial risks of the operation of oil and gas companies can be grouped into two groups: internal and external. Internal risks affect the formation of indicators of financial and economic activity. Qualitative and quantitative characteristics of internal financial risks are determined by the management of the enterprise (criteria, restrictions, etc.). In order to reduce the negative impact on the efficiency of financial and economic processes, current (operational) and strategic (per-

spective) adjustments of planned indicators (forecast data) are carried out, the search for internal reserves and directions of increasing the efficiency of use of material and technical and labor resources, ways of reducing the cost of production, saving cash of the enterprise is conducted.

One of the factors of internal risk is the limitation of financial reporting, which includes inaccuracies due to deliberate manipulation of figures; complexity of comparison, if the preparation of reports is carried out by different methods of accounting; some argue that this is an incomplete achievement of the company's economic prospects, as it is reflected only in financial measures [7].

One limitation of financial reporting is that it is subject to human interpretation and errors, and in some cases even deliberate manipulation of figures. There is a serious concern in the United States about the accuracy of financial statements. There are many cases, when the management has manipulated figures in the financial statements to highlight overestimated economic performance, emphasized the need to review the effectiveness of accounting standards, audit regulations and corporate governance principles [7].

External risks do not depend on the will of the enterprise managers and have a restrictive effect on the economic results. Parameters of external risks are determined by its various components (taxes, level of sales price, etc.).

The examples of environmental factors may include: demographic status; average household income; unemployment rate; cost of fuel and lubricants; tariffs for housing and communal services; the cost of natural gas for the needs of the population and industry; age characteristics such as retirement age population; indicators of poverty, etc.

T.P. DiNapoli [8, p. 3—4] notes that the financial condition is affected by the combination of environmental, fiscal and organizational factors, including decisions and actions of the management. We agree with the author's opinion, since the first two factors are the external ones, and the latter is internal.

The formation of assets of the considered enterprises takes place via the involvement of a large share of short-term liabilities, as shown in Table 5.

Table 5.

Analysis of current receivables and payables of oil and gas companies

Enterprises	Current accounts receivable - total, ths. UAH		Share of current accounts receivable in current assets,%		Current liabilities and collateral - total, ths. UAH		Share of current liabilities and provisions in the formation of property,%		The ratio of receivables and accounts payable		
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	
1	342	386	3,7	4,2	1900	1904	20,7	20,7	0,18	0,20	
2	45	58	16,0	21,4	324	317	115,3	117,0	0,14	0,18	
3	2	2	1,9	1,9	485	484	449,1	465,4	0,004	0,004	
4	40	58	12,9	20,0	34	38	11,0	13,1	1,18	1,53	
5	43,8	23,6	82,5	70,0	72	53,4	135,6	158,5	0,61	0,44	
6	69	131	4,0	10,6	205	41	12,0	3,3	0,34	3,20	
7	21518	16303	62,5	56,3	7234	4533	21,0	15,7	3,0	3,60	
8	13496	48973	26,8	57,4	14685	50774	29,2	59,5	0,92	0,97	
9	201	190	89,3	91,3	10	7	4,4	3,4	20,10	27,14	
10	267	306	16,0	20,8	282	339	16,9	23,1	0,95	0,90	
11	473	207	21,0	10,2	1	175	0,04	8,6	473,0	0	
12	51047	45419	42,1	39,4	8,362	9076	6,9	7,9	6,11	5,00	
13	26	3	1,0	0,1	2	1	0,1	0,03	13,00	3,00	
14	36053881	6185115	4	6,7	10,3	74411728	12162028	9	13,8	20,3	0,49

Source: built and calculated based upon enterprise data

In the practice of financial analysis, it is assumed that part of the funds of enterprises withdrawn from economic circulation should be equal to the amount of obligations to other contractors. Growth of the ratio of accounts receivable and payables (enterprises 4, 7, 9, 12, 13) may indicate

the lack of ability to pay off their debts in due time. The low value of the indicator (enterprises 1, 2, 3, 5, 6, 14) shows an increase in the share of liabilities in the formation of assets of the enterprise, which may lead to a dependence on external market agents (enterprises' creditors). The normal level or that which is approaching it (enterprises 8, 10, 11) makes it possible to block the shortage of working capital of enterprises by liabilities to other contractors on the market.

To analyze thoroughly and to identify the problem areas that impede effective resource management, the Institute for Natural Resources Management (NRGI) has developed its own integrated assessment methodology that has been used for two years while preparing a global Resource Management Index. It consists of three major dimensions — resource use, revenue management and environmental friendliness - that combine 14 subcomponents (Figure 3) [2].

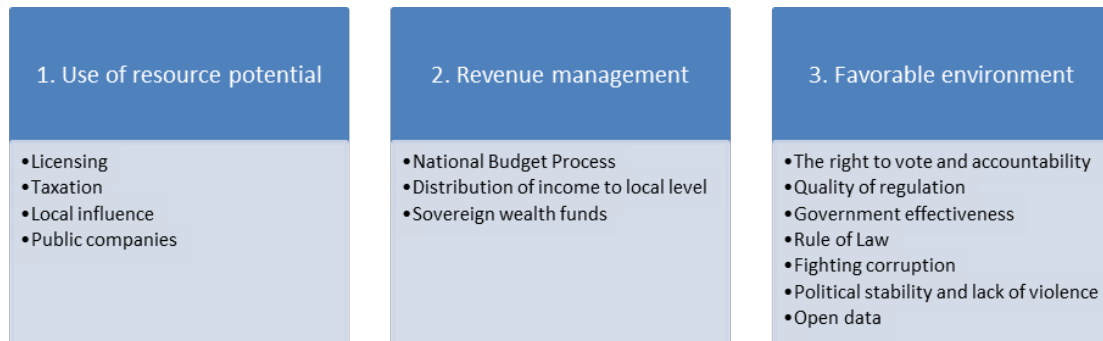


Fig. 3. Composition of the Resource Management Index

Source: built on the basis of [9, p. 7]

The Resource Management Index assesses the policies and practices that governments use to manage the oil, gas and mining industries of their countries. The index provides a composite estimate for each assessment [9, p. 7].

According to rating result in 2017, Ukraine ranked 44th place and testifies that the country has established some minimum procedures and practice of resource management, but most of the elements necessary for the provision of social benefits are absent [9, p. 4—5].

The studies, we have conducted, are supported by the data on the total independent evaluation according to the Index of resource management.

In order to achieve qualitative changes, according to NRGI experts, you need to: focus on improving the implementation of regulatory norms; continue the openness of the government; to raise the quality of state enterprise management; protect public space and fight corruption; strengthen global norms and institutions; use data for reforms [9, p. 23—24].

In order to conduct a comprehensive study of the financial state of the oil and gas companies, we will use the method suggested in [8]. This technique involves a combination of the most important financial indicators. Each value of the base year (year 1) corresponds to 0,35; of current year (year 2) — 0,65, which is determined by the weight of the actual value of the indicators.

Using this method, we performed calculations and grouping of the obtained indicators represented in the table 6.

Table 6.
Gradation of the obtained result according to the Methodology for calculating the rating assessment of the enterprise financial state

Score		Serial number of enterprise	Rating	State	Type	Financing	Result
from (inclusive)	to						
1	0,8		AAA	Distinctive	Limited Risks	Own funds of enterprises + State financing + Loans of banks	Development
0,8	0,6		AA	Very good			
0,6	0,4		A	Good			
0,4	0,2	1 (0,37), 9 (0,37), 10 (0,34), 14 (0,203)	BBB	Positive			

0,2	0	4 (0,03), 6 (0,00)	BB	Normal	There are risks	Government financing + Loans to banks	Restructuring
0	-0,2	8 (-0,05), 7 (-0,18), 12 (-0,11)	B	Satisfactory			
-0,2	-0,4	11 (-0,36)	CCC	Unsatisfactory	High risks	Public funding	Sanitation
-0,4	-0,6		CC	Poor			
-0,6	-0,8	3 (-0,70), 5 (-0,75)	C	Critical			
-0,8	-1	2 (-0,803)	D	Bankrupt	Critical Risks	Bankruptcy procedure	Liquidation

Source: calculated on the basis of enterprise data using the technique suggested in [8] and improved by the authors

Since the given method corresponds to the value from -1 to 1, then the selected set must be ranked on the specified scale. When studying the method used, we suggest to improve it. Thus, in order to improve this methodology, we will add to it the type of financial condition, possible sources of financing and, as a result, further development or liquidation.

The calculations showed that 4 enterprises are in the zone of financial comfort, they are in good financial condition, have limited financial risks. For their further development, own funds of the enterprise, state financing and bank loans can be used. 5 companies are in satisfactory financial condition with a medium risk, maybe a procedure for restructuring the liabilities to creditors may be required. 1 enterprise is in unsatisfactory financial condition, a more profound study of its financial state may reveal the necessity to restrict further state financing due to high financial risks of obtaining losses, or to conduct partial or complete financial rehabilitation. A similar situation is observed with enterprises 3 and 5, however, alongside with their critical financial situation, this may indicate the ineffectiveness of management decisions and the absence of further development prospects. And the last company — 2 — has no financial resources at all for its current functioning, not to mention at least a simple reproduction, and should enter the liquidation procedure.

It should be remembered that companies that are on the verge of another group can improve, remain in the same group or worsen their financial position by the next fiscal year.

Improving the situation in managing the financial situation of oil and gas sector companies is possible if the following changes are made:

1. At the State level:

1.1. Implementation of advanced world experience in signing production-sharing agreements [1].

1.2. Simplifying the licensing system and controlling compliance with licensing conditions [1].

1.3. Moratorium on increasing tax, rent payments [1]. Stimulating the development of enterprises in the oil and gas industry via introducing a tax burden based on world oil prices will enable the State, firstly, to resolve one of the key issues of national security - increasing its own hydrocarbon production. Secondly, as a result of the development of production capacities, creating additional jobs where oil extraction will be carried out, which will contribute to solving social problems in certain regions of Ukraine [3, p. 4].

1.4. Determination of the level of rent payments and their transfer to the disposal of enterprises with the target use for the development of industry [1].

1.5. Changing the gradation of the definition of rental payments — we should be interested in any amount of gas and oil, even insignificant. In France, negative rents are used in wells with low debit, that is, the state pays extra for gas production [1].

1.6. Simplification of procedures for obtaining permits for the design, construction, exploration, repair and exploitation of deposits: to exclude the permissive function of regional councils, leaving only the applicant one, to exclude objects of the oil and gas system from the system of approval of the State Architectural and Construction Inspection, etc. [1].

1.7. Cancellation of duties and value added tax on imported tangible investments, equipment, temporarily imported for the purpose of performing operations related to the arrangement and repair of deposits [1]. Eliminate the risk of accrual of value added tax during the cancellation / liquidation of unsuccessful wells [4].

1.8. Liberalize the rules for exchanging foreign currencies (for companies operating abroad or exporting oil and gas) [4].

1.9. To finalize P(C)BO № 33 "Mining Resources Expenditures", to apply accounting data for the purposes of accounting expenditures for exploration [4].

1.10. Allow the inclusion of the value of assets lost into the area of antiterrorist operations to reduce the tax base of income tax [4].

1.11. Foresee in the Tax Code a clear definition of engineering services, which will not include the cost of exploration and development [4].

1.12. Reduce levels of fraud and corruption and strengthen the anti-corruption component when conducting auctions, tenders, contractual relationships between enterprises and the government.

1.13. Develop a comprehensive state program for the strategic development of the oil and gas sector.

2. At the enterprise level:

2.1. Use transparent mechanisms for the formation of costs and prices for major types of works and services.

2.2. To introduce a system of direct responsibility for financial results and efficiency of using budget, credit and other funds.

2.3. To develop corporate anti-corruption policy at the enterprise in order to increase the level of self-awareness.

2.4. Conduct re-training and improve the qualifications of specialists and business managers.

2.5. Establish a system of incentives (monetary and non-cash) based on the results of the fiscal year.

2.6. Increase funding for modernization and updating of the material and technical base of oil and gas enterprises.

2.7. Enhance the innovation of companies by introducing appropriate exemptions and incentives at the state level.

2.8. Engage leading foreign and international consulting companies (for example, Ernst & Young, Deloitte Consulting, etc.) in the processes of reorganization and restructuring of oil and gas companies.

2.9. Organize and gradually introduce a model of the production and sale of alternative fuels, which will increase the level of environmental friendliness and safety [9-11].

The suggested system of measures at the state level should create attractive conditions for the functioning of oil and gas sector enterprises, while transformations at the enterprise level should increase the efficiency of the use of state and other funds.

Conclusions. The financial state of the enterprises of the oil and gas sector is determined by the deterioration in the quality of the material and technical base, the reduction of public financing, the high level of the cost of performed works and services, and the loss-making functioning.

In Ukraine, there is a paradoxical situation when the most profitable energy companies in the sector get losses.

In the absence of control over the efficiency of spending public funds, there are situations of artificial manipulation of finances, which leads to an increase in the cost of work performed, production and underestimated sales prices, and as a result — to the loss.

The results of the financial analysis were confirmed by the findings of the experts of the Institute for Natural Resources Management, who referred Ukraine, and consequently the entire oil and gas complex, to countries with low regulatory influence, inefficient management of existing oil and gas resources, opaque allocation of financial resources and their use. Moreover, experts point out that the country does not have the majority of elements necessary to ensure the benefits of society.

In order to improve the situation in the country, it is necessary to amend the Tax Code, reduce the tax burden on oil and gas companies, simplify the system of obtaining a license, and increase control over the activities of related legal entities.

Companies that are dynamically developing or have a normal financial position, besides using own funds, budget financing, can conduct a procedure for issuing and placing bonds, obtaining

bank loans, and creating joint ventures.

For a part of the enterprises that are not able to develop and to conduct, at least, a simple re-production, bankruptcy and liquidation procedure, reorganization or partial or full privatization should be introduced. This approach can serve as evidence of changes in the quality of management decisions made and enable the implementation of programs and plans of the development of enterprises in the oil and gas sector.

In future, a meaningful study on the definition of the system of financial risks for the results of the management of enterprises in the oil and gas sector is expedient.

Література

1. Апостолака С. Без інвесторів і прозорих правил гри про енергетичну незалежність України можна тільки мріяти [Електронний ресурс] / С. Апостолака // Forbes Україна. — Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1369622-naftogazovij-sektor-zolote-dno-chi-dijna-korova>.
2. Білоус А. Нафтогазовий сектор України: між зрадою та перемогою [Електронний ресурс] / А. Білоус // Економічна правда. — 2017. — 19 вересня. — Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/09/19/629228/>.
3. Колбушкін Ю. П. Зниження податкового навантаження на нафтогазовидобувні підприємства як фактор підвищення рівня економіки країни / Ю. П. Колбушкін // Нафтогазова галузь України. — 2016. — № 2. — С. 3—4.
4. Пашковська Т. Реформування енергетичного сектору: пріоритети та прогалини / Т. Пашковська // Юридична газета. — 2016. — 04 квітня.
5. Нафтогазовий сектор України потребує суттєвих змін, — Американська торгова палата [Електронний ресурс] // Finance.ua. — 2016. — 31 березня. — Режим доступу : <https://news.finance.ua/ua/news/-/372726/naftogazovij-sektor-ukrayiny-potrebuye-suttyevykh-zmin-amerykanska-torgova-palata>.
6. Chen J. Management Discussion and Analysis (MD&A) [Electronic resource] / J. Chen. — 2018. — 22 July. — Available at : <http://www.investopedia.com/terms/m/mdanalysis.asp#ixzz4w90vHbT>.
7. Financial Statements, Taxes, and Cash Flow [Electronic resource] // Boundless Finance. — Available at : <https://courses.lumenlearning.com/boundless-finance/chapter/introducing-financial-statements/>.
8. Рейтингова оцінка фінансового стану підприємства [Електронний ресурс] // Finalon.com. — Режим доступу : <https://www.finalon.com/metodyka-rozrakhunku/237-rejtingova-otsinka-finansovogo-stanu>.
9. Havrysh V. I. Current state of world alternative motor fuels market / V. I. Havrysh, V. S. Nitsenko // Actual problems of economics. — 2016. — № 7 (181). — P. 41—52.
10. Goncharuk A. G. National features for alternative motor fuels market / A. G. Goncharuk, V. I. Havrysh, V. S. Nitsenko // International Journal of Energy Technology and Policy. — 2018. — Vol. 14. — № 2/3. — P. 226—249.
11. Havrysh V. Assessment of optimal location for a centralized biogas upgrading facility / V. Havrysh, V. Nitsenko, Y. Bilan, D. Streimikiene // Energy & Environment. — 2018.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Крюкова І. О., Калина Т. Є.,
Бурдейна Н. М., Ромашко О. М.

References

1. Apostolaka, S. (2014). Bez investoriv i prozorykh pravyl hry pro enerhetychnu nezalezhnist Ukrainy mozhna tilky mriaty [Without the investors and the transparent rules of the game about Ukraine's energy independence, one can only dream]. *Forbes Ukraina*. Retrieved from <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1369622-naftogazovij-sektor-zolote-dno-chi-dijna-korova> [in Ukrainian].
2. Bilous, A. (2017, September 19). Naftohazoviy sektor Ukrainy: mizh zradoiu ta peremohoiu [The oil and gas sector of Ukraine: between betrayal and victory]. *Ekonomichna pravda — Economic truth*. Retrieved from <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/09/19/629228/> [in Ukrainian].
3. Kolbushkin, Yu. P. (2016). Znyzhennia podatkovoho navantazhennia na naftohazovydobuvni pidpriemstva yak faktor pidvyshchennia rivnia ekonomiky krainy [Reducing the tax burden on oil and gas companies as a factor of increase in the level of the country's economy]. *Naftohazova haluz Ukrainy — Oil and gas branch of Ukraine*, 2, 3—4 [in Ukrainian].
4. Pashkovska, T. (2016, April 4). Reformuvannia enerhetychnoho sektoru: priorytety ta prohalyny [Energy sector reform: priorities and gaps]. *Yurydychna hazeta — Juristic Journal* [in Ukrainian].
5. Naftohazoviy sektor Ukrainy potrebuye suttyevykh zmin, — Amerykanska torhova palata [The oil and gas sector of Ukraine needs substantial changes, — American Chamber of Commerce]. (2016). *Finance.ua*. Retrieved from <https://news.finance.ua/ua/news/-/372726/naftogazovij-sektor-ukrayiny-potrebuye-suttyevykh-zmin-amerykanska-torgova-palata> [in Ukrainian].
6. Chen, J. (2018, July 22). Management Discussion and Analysis (MD&A). Retrieved from <http://www.investopedia.com/terms/m/mdanalysis.asp#ixzz4w90vHbT>.
7. Financial Statements, Taxes, and Cash Flow. (n. d.). *Boundless Finance*. Retrieved from <https://courses.lumenlearning.com/boundless-finance/chapter/introducing-financial-statements/>.
8. Reitynhova otsinka finansovoho stanu pidpriemstva [Rating of the financial state of the enterprise]. (n. d.). *Finalon.com*. Retrieved from <https://www.finalon.com/metodyka-rozrakhunku/237-rejtingova-otsinka-finansovogo-stanu> [in Ukrainian].
9. Havrysh, V. I., & Nitsenko, V. S. (2016). Current state of world alternative motor fuels market. *Actual problems of economics*, 7 (181), 41—52.
10. Goncharuk, A. G., Havrysh, V. I., & Nitsenko, V. S. (2018). National features for alternative motor fuels market. *International Journal of Energy Technology and Policy*, 14 (2/3), 226—249. DOI: 10.1504/IJETP.2018.090681.
11. Havrysh, V., Nitsenko, V., Bilan, Y., & Streimikiene, D. (2018). Assessment of optimal location for a centralized biogas upgrading facility. *Energy & Environment*. DOI: 10.1177/0958305X18793110.

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Крюкова І. О., Калына Т. Ye.,
Бурдейна Н. М., Ромашко О. М.

Луцик Ю. О.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансового забезпечення військ,
Військовий інститут Київського національного університету
ім. Тараса Шевченка, Україна;
e-mail: Julia.Lutsik@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-1486-2336*

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА СУБ'ЄКТА ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Анотація. Досліджується питання сутності облікової політики як складової системи бухгалтерського обліку відповідно до вимог Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Обґрунтовано актуальність і важливість дослідження питання формування облікової політики на сучасному етапі розвитку в умовах, коли цілісність системи показників бухгалтерського обліку і безперервність облікового процесу є основою для ухвалення стратегічно важливих управлінських рішень.

Визначено поняття «облікова політика», її зміст, призначення, практичне застосування. Охарактеризовано основні рівні формування облікової політики та їхні інструменти, які сприяють і підтримують ідею гармонізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності відповідно до національних і міжнародних положень (стандартів).

Розглянуто методику формування облікової політики суб'єктами державного сектору через систему поетапних дій. Розкрито зміст та елементи облікової політики, основна мета яких — забезпечення суцільного облікового процесу. Виявлено особливості формування облікової політики для суб'єктів державного сектору на сучасному етапі модернізації системи бухгалтерського обліку.

Акцентовано увагу на низці ризиків, які виникають безпосередньо при адаптації суб'єктів державного сектору до сучасних вимог системи бухгалтерського обліку і відповідно при впровадженні облікової політики, що не може не впливати на якість облікового процесу і на рівень виконання намічених заходів.

Доведено важливість питання формування облікової політики для суб'єктів державного сектору з метою створення ефективної системи бухгалтерського обліку і формування єдиного інформаційного простору відповідно до вимог міжнародних положень (стандартів).

Ключові слова: облікова політика, бухгалтерський облік, національні положення (стандарти), міжнародні положення (стандарти).

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; бібл.: 12.

Lutsyk Yu. O.

*Ph. D. in Economics, Associate Professor
of Department of military forces financial support,
Military Institute of Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine;
e-mail: Julia.Lutsik@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-1486-2336*

ACCOUNTING POLICY OF THE GOVERNMENT SECTOR ENTITY AT THE STAGE OF ACCOUNTING SYSTEMS MODERNIZATION

Abstract. The article studies the issues of accounting policy essence as a compound part of accounting system in accordance with requirements of national accounting regulations (standards). Proved the relevance and importance of research of accounting policy formation at the modern stage of development, in conditions where integrity of the accounting system and continuity of the accounting process are the basis for management strategic decisions making.

The article defined notion of “accounting policy”, its contest, purpose and practical implementation. Described main levels of formation of accounting policy and its instruments which

promote and support the idea of harmonization of the accounting system and financial reporting system in accordance with national and international standards.

Considered the method of organization of creation the accounting policy of government sector entities thru system of stage-by-stage actions. Identified the content and major elements of accounting policy, main target of which — ensuring the organization of comprehensive accounting process. Determined the peculiarities of formation of accounting policy for government sector entities under the conditions of approaching to international standards and minding the principal tendencies in the sphere of accounting system modernization.

Emphasized attention on number of risks which appear directly at the stage of development, implementation and realization of accounting policy which has impact to the quality of accounting process and to the level of implementation of planned actions.

Proved importance of accounting policy formation for government sector entities for the purpose of creation of effective accounting system and organization of unified information space in accordance with international regulations (standards).

Keywords: accounting policy, accounting, national accounting standards, international accounting standards.

JEL Classification M41

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 0; bibl.: 12.

Луцик Ю. А.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового обеспечения войск,
Военный институт Киевского национального университета
имени Тараса Шевченко, Украина;
e-mail: Julia.Lutsik@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-1486-2336*

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА СУБЪЕКТА ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСЬКОГО УЧЕТА

Аннотация. Исследуются вопросы сущности учетной политики как составляющей системы бухгалтерского учета в соответствии с требованиями Национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета. Дано определение «учетной политике», ее содержанию, назначению, практическому применению. Рассмотрено методiku формирования учетной политики субъектами государственного сектора на этапе модернизации системы бухгалтерского учета. Акцентировано внимание на рисках, которые возникают непосредственно при внедрении учетной политики, что не может не влиять на качество учетного процесса. Доказана необходимость формирования учетной политики для субъектов государственного сектора с целью создания эффективной системы бухгалтерского учета и формирования единого информационного пространства.

Ключевые слова: учетная политика, бухгалтерский учет, национальные положения (стандарты), международные положения (стандарты).

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; библи.: 12.

Вступ. В умовах реформування системи бухгалтерського обліку державного сектору та наближення його до міжнародних стандартів, основним елементом діяльності будь якої установи, організації виступає налагоджена система бухгалтерського обліку.

Організація бухгалтерського обліку для всіх без виключення суб'єктів державного сектора починається із формування облікової політики.

Облікова політика є концептуальною основою ведення обліку, важливим методичним інструментом формування і складання звітності, запорукою якісно прийнятих управлінських рішень. Відповідно питання формування облікової політики, на сучасному етапі реформування системи бухгалтерського обліку, представляє собою інтерес як з теоретичного, так і з практичного напрямку даного питання.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Питання облікової політики в державному секторі та її практичне застосування знаходяться в постійному вивченні провідними науковцями, такими як Ф. Бутинець, Я. Соколов, Л. Сук, П. Сук, М. Пушкар. [1, 2, 12, 3]. В наукових працях провідних вчених, розкривається зміст та складові облікової політики, аналізуються теоретичні та методичні підходи формування останньої.

Крім того, питання практичного відпрацювання облікової політики є особливо актуальним в державному секторі. Даний напрямок вивчається науковцями, які займаються методичною і практичною складовою бухгалтерського обліку, такими як Н. Сушко, Л. Гізатуліна. [9]

Незважаючи на велику кількість робіт науковців і здобуті досягнення в даному напрямку, ряд окремих питань теоретичного і практичного характеру, у зв'язку із великою кількістю змін, які зумовлені сучасними напрямками розвитку системи бухгалтерського обліку, залишаються дискусійними, на що буде звернено увагу у роботі.

Мета дослідження полягає у всебічному розгляді основ формування облікової політики в державному секторі за умови наближення до міжнародних стандартів і з урахуванням останніх тенденцій, пов'язаних, в першу чергу, із модернізацією системи бухгалтерського обліку.

Результати дослідження. Згідно Закону України від 16.07.1999 № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» розділ 1 стаття 1 Облікова політика — це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються бюджетною установою для складання та подання фінансової звітності. Аналогічно розкрито сутність терміну «облікова політика» і у національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку в державному секторі.

Інструменти облікової політики — це закони, стандарти, накази, положення, інструкції, методичні розробки та рекомендації, інші внутрішні регламенти суб'єкта державного сектору. При цьому, на різних рівнях використовують різні інструменти облікової політики.

Необхідно відмітити, що питання визначення рівнів облікової політики знаходять широке висвітлення в науково-практичній літературі, серед відомих вчених існує думка, що фактично формування облікової політики відбувається на трьох рівнях. [1, 2, 3]. Перший рівень умовно можна виділити як — міждержавний або міжнародний. Це міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору (МСБОДС) — система принципів, методів та процедур ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності.

МСБОДС виникли внаслідок інтеграційних процесів в економіці і спрямовані на зближення бухгалтерського обліку і фінансової звітності в різних країнах світу. МСБОДС визначають порядок ведення бухгалтерського обліку, описують загальні правила оцінки і подання інформації у фінансових звітах, носять рекомендаційний характер та є міжнародним орієнтиром гармонізації системи бухгалтерського обліку і формування єдиного інформаційного простору.

Традиційно облікова політика будується на загальноприйнятій практиці, направленій на скорочення методологічних різниць між країнами. Відповідно, спираючись на думку американських вчених Д. Соломона, Є. Хендрексона необхідно зазначити, що розвиток економічної інтеграції європейських держав впливає на прискорення процесу гармонізації системи бухгалтерського обліку. [4, 5, 6]

Варто зазначити, що процеси гармонізації національних облікових підсистем до міжнародних положень бухгалтерського обліку в державному секторі набули значного поширення. Так, понад сто країн світу здійснили перехід облікової практики до положень МСБОДС або розробляють національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі на основі МСБОДС. [7, 8]

Наступний рівень — державний. При встановленні національних вимог беруться до уваги потреби різних користувачів облікової інформації. Відповідно національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі відрізняються від міжнародних

через соціальні, економічні, законодавчі особливості, притаманні саме нашій країні.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі НП(С)БОДС — нормативно-правовий акт, затверджений Міністерством фінансів України, що визначає принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, що не суперечить МСБОДС. По суті являються продовженням ідеї МСБОДС з урахуванням національних особливостей.

Впровадження стандартів для суб'єктів державного сектору — дуже важливий процес, який потребує формування єдиних принципів облікової політики і напрацювання методичних рекомендацій з питань ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. «Розробка національних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектора з урахуванням міжнародних стандартів є важливою передумовою ефективного функціонування та визнання бухгалтерського обліку в держсекторі на міжнародному рівні». [9]

На сьогодні триває процес впровадження НП(С)БОДС як концептуальної основи реформування системи бухгалтерського обліку і імплементації основних положень МСБОДС. Вимоги, що містяться в НП(С)БОДС та практичні рекомендації із застосування запропонованих принципів та методів обліку, сприяють і підтримують ідею гармонізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Відповідно третім рівнем — є рівень суб'єкта державного сектору, який враховуючи норми законодавчої бази, вимоги розпорядника бюджетних коштів та власну специфіку діяльності — розробляє облікову політику, яка фактично міститься в двох основних наказах: «Про облікову політику на відповідний рік» та «Про організацію бухгалтерського обліку на відповідний рік».

Існує певна послідовність дій у формуванні облікової політики суб'єкта державного сектору. Перед тим, як суб'єкту державного сектору (розпоряднику бюджетних коштів нижчого рівня) затвердити облікову політику, йому спочатку необхідно знати вимоги головного розпорядника бюджетних коштів з цього приводу і лише після того — сформулювати власну облікову політику.

З метою формування облікової політики у відповідній галузі та надання методичних рекомендацій до неї, як це передбачено законодавством, головному розпоряднику бюджетних коштів доцільно провести підготовчу роботу з цього приводу, враховуючи вимоги законодавства щодо забезпечення єдності методології бухгалтерського обліку. Таким чином, головний розпорядник бюджетних коштів реалізує свої права згідно статті 7 Бюджетного кодексу України стосовно забезпечення єдності бюджетної системи і єдності порядку ведення бухгалтерського обліку. Крім того, в такий спосіб здійснюється методичне керівництво і контроль за дотриманням вимог законодавства з питань ведення бухгалтерського обліку та формування фінансової звітності в державному секторі.

Натомість, суб'єкти державного сектору (розпорядники бюджетних коштів нижчого рівня) повинні якісно сформулювати облікову політику і відпрацювати ряд важливих питань. По-перше, вивчити загальнодержавні норми, галузеві методичні рекомендації, єдині вимоги головного розпорядника бюджетних коштів щодо облікової політики.

По-друге, переглянути установчі документи і напрями діяльності установи, з метою надання пропозицій керівництву щодо визначення основних напрямів облікової політики. При чому, необхідно обов'язково залучати до формування облікової політики представників різних структурних підрозділів, підвідомчих установ, посадових осіб.

По-третє — оцінити стан бухгалтерського обліку в установі, визначити підстави для внесення змін з метою удосконалення облікової політики. Вибрати об'єкти обліку, що потребують опису в обліковій політиці установи і визначитися із необхідними елементами облікової політики: принципи, методи і процедури, які використовуються для ведення бухгалтерського обліку, щодо яких нормативно-правовими актами передбачено більш ніж один варіант оцінки або обліку.

Вивчаючи питання методики формування облікової політики суб'єктами державного сектору, необхідно зробити посилання на дослідження М.Пушкар, який виокремлює чотири

основні елементи облікової політики, кожен з яких наділений власним змістом, способами та прийомами ведення обліку, принципами та правилами отримання інформації. [10]

Облікова політика повинна забезпечувати цілісність системи бухгалтерського обліку та безперервність облікового процесу, відповідно вона має включати наступні елементи:

- теорія;
- методологія;
- технологія;
- організація обліку.

Теорія — включає в себе принципи обліку, законодавчі акти, наукові положення підсистем обліку. Основним змістом цього розділу є визначення теоретичних основ бухгалтерського обліку (предмет, методи, правила складання первинних документів, регістрів обліку, звітності), положення та нормативні акти з питань організації обліку.

Методологія — включає принципи та правила отримання, обробки, фіксації, передачі інформації, оцінки, ведення рахунків, критеріїв розмежування основних засобів, запасів, малоцінних та швидкозношуваних предметів, нарахування амортизації, облік ремонту, оцінка запасів, списання витрат та інших питань обліку.

Технологія — передбачає використання таких складових:

- план рахунків бухгалтерського обліку;
- форми бухгалтерського обліку;
- алгоритм проходження документів та їх обробка;
- організацію внутрішнього контролю;
- проведення інвентаризації активів та зобов'язань;
- порядок складання регістрів обліку та форм звітності.

Організація обліку — передбачає визначення порядку обробки облікової інформації. Даний етап конкретизує і доповнює облікову політику зразками типових документів, які плануються до використання, графіком документообороту, графіком організації бухгалтерського обліку, інструкціями.

Як ми вже з'ясували, облікова політика — сукупність конкретних методів і форм ведення бухгалтерського обліку, відповідно окремих елементів та принципів, що обирає установа, виходячи з вимог чинного законодавства та особливостей своєї діяльності для підготовки та подання фінансової звітності.

Прийнята облікова політика дає можливість оцінити рівень організації облікової роботи та відповідність всіх облікових процесів нормативно-правовим актам, врахувати потреби користувачів у необхідній інформації фінансового і управлінського обліку, разом із тим, закріпити вибрані методи та варіанти обліку. Крім того, облікова політика — є важелем, що дає змогу забезпечити підтримання системи бухгалтерського обліку в стані, що відповідає поставленій меті організації облікової політики.

Для набуття юридичної сили обрана установою облікова політика має бути формалізована у вигляді наказів, як результат — відпрацювання наказів Про облікову політику і Організацію бухгалтерського обліку і погоджена з розпорядником бюджетних коштів вищого рівня на предмет відповідності встановленим вимогам і галузевим особливостям.

Суб'єкти державного сектору нижчого рівня передають розпорядчий документ про облікову політику на погодження за відомчою підпорядкованістю суб'єктам державного сектору вищого рівня, а ті що мають подвійну підпорядкованість, погодження здійснюється суб'єктом, який затверджує кошторис.

Головні розпорядники бюджетних коштів самостійно затверджують облікову політику на підставі розпорядчого документа керівника.

Так реалізується впровадження облікової політики: після розробки розпорядчих документів та погодження з розпорядником бюджетних коштів вищого рівня.

Варто нагадати, що при умові визначення основних вимог формування облікової політики потрібно дотримуватись таких принципів:

- законності — обрані методичні прийоми, способи та процедури ведення бухгалтерського обліку не повинні суперечити чинному законодавству та нормативним документам.

- адекватності — облікова політика повинна відповідати особливостям умов її суб'єкта державного сектору.

- єдності — облікова політика має бути єдиною для суб'єкта господарювання і підпорядкованих підрозділів незалежно від їх кількості.

Сформульовані принципи повинні бути покладені в основу рішень щодо змісту і спрямованості основних положень облікової політики.

Виходячи із всіх вище перелічених заходів по відпрацюванню етапів формування облікової політики, можна констатувати той факт, що це досить трудомісткий і відповідальний процес. На відпрацювання даного питання залучається велика кількість людського потенціалу, витрачається досить вагома кількість часу, при умові наявності щоденного обсягу посадових обов'язків. Відповідно виникає бажання втілити в життя намічений комплекс заходів якісно, в оптимально короткий проміжок часу і враховуючи сучасні тенденції і перспективи розвитку системи бухгалтерського обліку.

На сучасному етапі, коли система бухгалтерського обліку є інформаційною базою для прийняття стратегічно важливих економічних рішень, наявність якісно відпрацьованої облікової політики є важливою і необхідною умовою. На даний час, при формуванні облікової політики згідно з вимогами національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та відповідно до Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку, виникає ряд важливих і актуальних питань.

Одним із ключових питань є питання законодавчої бази. Постійні зміни в законодавстві, призводять до неоднозначності і невизначеності по багатьох напрямках. Чина нормативно-правова база не дає повноцінних роз'яснень та методичних рекомендацій, щодо формування облікової політики. За таких обставин, ускладнюється процес розуміння облікової політики.

Суб'єкти державного сектору формують облікову політику виходячи практично з того, як вони її розуміють. Внаслідок цього виникає багато помилок і суперечностей. Недосконале чинне законодавство, породжує низку проблемних питань, які виникають безпосередньо на етапі розробки, впровадження і реалізації облікової політики, що не може не впливати на якість і послідовність облікового процесу, а відповідно і на ефективність системи бухгалтерського обліку та прийняття управлінських рішень.

Актуальність і важливість даного питання підкреслюється в Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку: «За оцінками експертів Світового банку, запроваджені національні положення (стандарті) потребують уточнення з урахуванням змін до міжнародних стандартів, а також необхідним є розроблення нових національних положень (стандартів)» [11]

Система обліку є основою інформаційного забезпечення і одним із важливих інструментів збору, узагальнення і обробки інформації. Відповідно нормативно-правове регулювання існуючої системи обліку є об'єктивною необхідністю, виходячи із сучасного досвіду організації — бухгалтерський облік потребує подальшого удосконалення і доопрацювання. Як видно, дане питання набуває особливої актуальності із моменту ухвалення Урядом Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі до 2025 року. [11] Основним завданням — є усунення обмеженості нормативно-правової бази, яка визначає принципи, методи та прийоми бухгалтерського обліку.

Безумовно, будь-які сплановані заходи мають свою систему ризиків. Це і недосконалість законодавчої бази, на що вже було акцентовано увагу. Крім того, є і ряд інших важливих питань, які також несуть певний відсоток ризику та можуть зашкодити реалізації процесу модернізації системи бухгалтерського обліку і відповідно формуванню єдиних засад облікової політики.

План заходів затверджений Стратегією модернізації системи бухгалтерського обліку передбачає створення і впровадження уніфікованого програмного забезпечення, відповідно систематизацію всіх наявних облікових процесів. Інформаційно-аналітична система бухгалтерського обліку та фінансової звітності, вдосконалена за допомогою уніфікованого програмного забезпечення, дозволить сформувавши із системи показників бухгалтерського обліку єдиний інформаційний простір з метою покращення управління державними фінансами і посилення функцій контролю за виконанням бюджету.

Так, обмеженість фінансових ресурсів чи не постійний негативний фактор багатьох нагальних питань. Саме відсутність достатньої кількості фінансових ресурсів, може стати одним із пріоритетних питань при впровадженні уніфікованого програмного забезпечення. Неналежний на сьогоднішній день рівень розвитку інформаційно-комунікаційної інфраструктури установ і організацій державного сектору потребує додаткового фінансування.

В свою чергу, уніфіковане програмне забезпечення дозволить спростити обробку, зберігання, відтворення інформації, консолідувати фінансову звітність на різних рівнях управління, порівняти і проаналізувати показники фінансової діяльності суб'єктів господарювання, лише за наявності єдиної облікової політики в системі державного сектору.

Крім того, необхідно сказати про те, що на виконання і впровадження прогресуючих методів роботи в системі бухгалтерського обліку, досить вагомий вплив здійснює рівень професійної підготовки кадрового потенціалу, про що було зазначено неодноразово в роботах Я.Соколова. [12] Кваліфікаційні вимоги до персоналу характеризуються наявністю фахових знань та вмінь, які мають відповідати сучасним тенденціям і перспективам розвитку законодавчої бази і практичної діяльності.

Впровадження основ бухгалтерського обліку відповідно до національних положень (стандартів), які безпосередньо сформовані на базі міжнародних стандартів, та робота із застосуванням сучасного уніфікованого програмного забезпечення вимагає наявності нових навичок, набуття певного рівня знань і досвіду, які створюють професійну компетентність. Професійна компетентність включає глибоке розуміння нових вимог до кваліфікації персоналу: розвиток і підтримання високого рівня професійної майстерності на протязі всього періоду діяльності.

Так, вплив професійного судження бухгалтера на процес формування облікової політики ґрунтується на знаннях, досвіді і кваліфікації. Визначальним моментом при формуванні облікової політики лишається оцінка рівня суттєвості інформації, відсутність якої впливає на об'єктивність прийняття рішення, яку здійснює бухгалтер. В свою чергу, ефективність професійного судження в ході прийняття управлінського рішення ми можемо проаналізувати лише через деякий час. Такі ризики також необхідно враховувати при формуванні облікової політики і організації бухгалтерського обліку.

Поетапне впровадження і формування професійних компетенцій має відбуватися за рахунок інформаційного забезпечення, навчання. Відповідно особливу увагу необхідно приділити адаптації суб'єктів державного сектору до сучасних вимог системи бухгалтерського обліку.

Висновки. Підсумовуючи викладений матеріал, хотілось би акцентувати увагу на наступних важливих моментах. Новий напрямок розвитку в системі бухгалтерського обліку, як передбачається, дозволить сформувавши якісні зміни і як результат нововведень — планується отримати удосконалену систему обліку в державному секторі, що підвищить прозорість та якість фінансової звітності. На мікрорівні — удосконалити систему управління державними фінансами та систему контролю за використанням бюджетних коштів. На макрорівні — сформувавши єдиний інформаційний простір.

Однак, заплановані заходи неможливо втілити в життя без єдиної облікової політики, яка б дозволила об'єднати і реалізувати всі намічені стратегії. У ході проведеного дослідження було доведено, що раціональне формування облікової політики дозволить створити ефективну систему бухгалтерського обліку, як елемента управління установою, а

відповідно і інтегрувати отримані інформаційні показники в єдиний інформацій простір бухгалтерського обліку загалом.

У зв'язку із цим — одним із пріоритетних напрямків діяльності державного сектору лишається питання модернізації системи бухгалтерського обліку, яке повинно бути враховане, в першу чергу, в розробленій і якісно впровадженій обліковій політиці суб'єкта державного сектору, адаптованій до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Література

1. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку [Текст] : підручник / Ф. Ф. Бутинець. — Житомир : ЖІТІ, 2000. — 640 с.
2. Бутинець Ф. Ф. Облік і аудит [Текст] : підручник / Ф. Ф. Бутинець. — Житомир : ПП Рута, 2005. — 756 с.
3. Сук Л. К. Бухгалтерський облік [Текст] : навч. посібник / Л. К. Сук, П. Л. Сук. — Київ : Знання, 2005. — 471 с.
4. Solomons D. Making Accounting Policy: The Quest for Credibility in Financial Reporting [Text] / D. Solomons. — New York : Oxford University Press, 1986. — 278 p.
5. Хендриксен Э. С. Теория бухгалтерского учета [Текст] / Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда ; пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова. — Москва : Финансы и статистика, 1997. — 576 с.
6. Harrington E. Documentation, analysis, design, and management of business process improvement [Text] / E. Harrington, H. James. — New York : Mc Graw-Hill, 2002. — 317 p.
7. IPSAS. International Public Sector Accounting Standards [Electronic resource]. — Available at: <http://www.ifac.org>.
8. Guthrie R. The role of the professional public sector accountancy body in effective administration [Electronic resource] / R. Guthrie // IFAC. — 2014. — 30 september. — Available at: <https://www.ifac.org/news-events>.
9. Сушко Н. Реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі [Електронний ресурс] / Н. Сушко, Л. Гізатуліна // Независимый аудитор. — 2018. — Режим доступу: http://n-auditor.com.ua/ru/component/na_archive/459.html?view=material.
10. Пушкар М. С. Теорія і практика формування облікової політики [Текст] : монографія / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба. — Тернопіль : Карт-бланш, 2010. — 260 с.
11. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі на період до 2025 року [Електронний ресурс] : розпорядження Кабінету Міністрів України від 20 червня 2018 року № 437-р. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
12. Соколов Я. В. Профессиональное суждение бухгалтера: итоги минувшего века [Текст] / Я. В. Соколов, Т. О. Теретьева // Бухгалтерский учет. — 2001. — № 12. — С. 53—57.

Стаття рекомендована до друку 28.02.2019

© Луцук Ю. О.

References

1. Butynets, F. F. (2000). *Teoriia bukhhalterskoho obliku [Theory of accounting]*. Zhytomyr: ZhITI [in Ukrainian].
2. Butynets, F. F. (2005). *Oblik i audyt [Account and audit]*. Kyiv: Ruta [in Ukrainian].
3. Suk, L. K., & Suk, P. L. (2005). *Bukhhalterskyi oblik [Accounting]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
4. Solomons, D. (1986). *Making Accounting Policy: The Quest for Credibility in Financial Reporting*. New York: Oxford University Press.
5. Hendriksen, E. S., Van Breda, M. F., & Sokolov, Ya. V. (1997). *Teoriya buhgalters'kogo ucheta [Professional accountant judgment: results of the past century]*. Moscow: Finansy i statistika [in Russian].
6. Harrington, E., & James, H. (2002). *Documentation, analysis, design, and management of business process improvement*. New York: Mc Graw-Hill.
7. IPSAS. (n. d.). *International Public Sector Accounting Standards*. Retrieved from <http://www.ifac.org>.
8. IFAC. (2014, September 30). *The role of the professional public sector accountancy body in effective administration*. Retrieved from <https://www.ifac.org/news-events>.
9. Sushko, N., & Hizatulina, L. (2018). *Reformuvannia systemy bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori [Reforming the accounting system in the public sector]*. *Nezavisimyj auditor — Independent auditor*. Retrieved from http://n-auditor.com.ua/ru/component/na_archive/459.html?view=material [in Ukrainian].
10. Pushkar, M. S., & Schyrba, M. T. (2000). *Teoriia i praktyka formuvannia oblikovoi polityky [Theory and Practice of Accounting Policy Formation]*. Ternopil: Kart-blansh [in Ukrainian].
11. Kabinet Ministriv Ukrainy. (2018). *Stratehiia modernizatsii systemy bukhhalterskoho obliku ta finansovoi zvitnosti v derzhavnomu sektori na period do 2025 roku: Rozporiadzhennia vid 20.06.2018. [Strategy of modernization of the system of accounting and financial reporting in the public sector for the period till 2025 from 20.06.2018: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated June 20, 2018, № 437-p.]*. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua> [in Ukrainian].
12. Sokolov, Ya. V., & Teretieva, T. O. (2001). *Professiona'noe suzhdenie buhgaltera: itogi minuvshogo veka [Professional accountant judgment: results of the past century]*. *Bukhhalterskij uchet — Accounting, 12* [in Russian].

The article is recommended for printing 28.02.2019

© Lutsyk Yu. O.

Pavlova T. S.

*Doctor of Philosophical Science, Associate Professor,
Professor of Department of Philosophy,
Oles Honchar Dnipro National University, Ukraine;
e-mail: pavlova_tatyana@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-7178-3573*

Zarutskaya E. P.

*Doctor of Economics,
Head of the Banking and Financial services Department,
University of Customs and Finance, Ukraine;
e-mail: helenazarutskaya@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-7870-9608*

Levkovich O. V.

*Ph. D. in Economics,
Associate Professor of Department of Finance,
Oles Honchar Dnipro National University, Ukraine;
e-mail: levkovich.dnu@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-4570-4963*

Khmarskyi V.

*Master in Finance,
Research Assistant,
BI Norwegian Business School, Norway;
e-mail: vhmarsky@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-7446-2908*

LOGIC OF THE INFLUENCE OF NON-MONETARY INFORMATION SIGNALS OF THE USA ON THE EXCESS RETURN OF UKRAINIAN STOCK MARKET

Abstract. The research was conducted to assess the changes in the excess return of Ukrainian stock market (using the example of the representative stock index PFTS) on the informational content of such major non-monetary signals of the USA as “Consumer Price Index”, “Personal Spending”, “Unemployment Rate”, “Gross Domestic Product”, “Industrial Production”, “Consumer Confidence” and “Housing Starts” on the basis of daily data for 2000—2017 (number of observations — 4436). We used the toolkit of vector autoregressive modelling to determine the sources of Ukrainian stock index PFTS response to the US non-monetary information signals, which is based on the decomposition of changes in stock market excess return through the channels of economic transmission (“expected future dividends”, “real interest rate” and “risk premium”) and takes into account the unexpected values of the informational context of selected non-monetary signals. Target time series are stationary according to the KPSS and ADF criteria. The results show that four of the six selected non-monetary information signals of the USA do not have a significant effect on the response of endogenous variables of econometric model. The existence of significant direct influence of US non-monetary informational signals “Personal Spending” and “Consumer Confidence” on the response of the excess return of Ukrainian stock index PFTS has been established. It is substantiated that the actual and forecast state of the USA national economy is considered by the participants of the local stock markets, in particular in Ukraine, as one of the most important sources of macroeconomic information while making strategic and tactical investment decisions. Thus, the increasing importance of the component of “surprise” of such non-monetary information signals of the USA is considered as “positive” news for the domestic stock market by investors, which increases the excess return of the stock index PFTS.

Keywords: stock market, stock index, excess return, component of “surprise”, autoregressive model.

JEL Classification E44, G12, G14.

Formulas: 2; fig.: 0; tabl.: 2; bibl.: 15.

Павлова Т. С.

доктор філософських наук, доцент, професор кафедри філософії,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна;
e-mail: pavlova_tatyana@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-7178-3573

Заруцька О. П.

доктор економічних наук,
завідувач кафедри банківської справи та фінансових послуг,
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна;
e-mail: helenazarutskaya@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-7870-9608

Левкович О. В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна;
e-mail: levkovich.dnu@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-4570-4963

Хмарський В.

магістр у галузі фінансів, асистент-дослідник,
Норвезька бізнес-школа BI, Норвегія;
e-mail: vhmarsky@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-7446-2908

ЛОГІКА ВПЛИВУ НЕМОНЕТАРНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИГНАЛІВ США НА НАДЛИШКОВУ ДОХІДНІСТЬ РИНКУ АКЦІЙ УКРАЇНИ

Анотація. Проведено дослідження щодо оцінювання змін надлишкової доходності українського ринку акцій (на прикладі репрезентативного фондового індексу PFTS) на інформаційний зміст таких основних немонетарних сигналів США, як «Consumer Price Index», «Personal Spending», «Unemployment Rate», «Gross Domestic Product», «Industrial Production», «Consumer Confidence» та «Housing Starts» на основі щоденних даних за 2000—2017 рр. (кількість спостережень — 4 436). Використано інструментарій векторного авторегресійного моделювання для визначення джерел реакції українського фондового індексу PFTS на немонетарні інформаційні сигнали США, що ґрунтується на декомпозиції змін надлишкової доходності ринку акцій через канали економічної трансмісії («очікувані майбутні дивіденди», «реальна відсоткова ставка» і «премія за ризик») та враховує неочікувані значення інформаційного контексту відібраних немонетарних сигналів. Цільові часові ряди є стаціонарними відповідно до критеріїв KPSS та ADF. Отримані результати свідчать, що чотири із шести відібраних немонетарних інформаційних сигналів США не мають суттєвого впливу на реакцію ендогенних змінних економетричної моделі. Установлено наявність значного прямого впливу немонетарних інформаційних сигналів США «Personal Spending» і «Consumer Confidence» на реакцію надлишкової доходності українського фондового індексу PFTS. Обґрунтовано, що фактичний і прогнозний стани національної економіки США розглядається учасниками локальних ринків акцій, зокрема України, як одне з найважливіших джерел макроекономічної інформації при ухваленні стратегічних і тактичних інвестиційних рішень. Таким чином, зростання значення компоненти «несподіванки» за такими немонетарними інформаційними сигналами США розглядається інвесторами як «позитивна» новина для вітчизняного ринку акцій, яка збільшує надлишкову доходність фондового індексу PFTS.

Ключові слова: ринок акцій, фондовий індекс, надлишкова доходність, компонента «несподіванки», авторегресійна модель.

Формул: 2; рис. 0; табл.: 2; бібл.: 15.

Павлова Т. С.

доктор філософських наук, доцент, професор кафедри філософії,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна;
e-mail: pavlova_tatyana@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-7178-3573

Заруцкая Е. П.

доктор экономических наук,
заведующая кафедрой банковского дела и финансовых услуг,
Университет таможенного дела и финансов, г. Днепро, Украина;
e-mail: helenazarutskaya@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-7870-9608

Левкович О. В.

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов,
Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара, Украина;
e-mail: levkovich.dnu@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-4570-4963

Хмарский В.

магистр в области финансов,
ассистент-исследователь,
VI Норвежская бизнес-школа, Норвегия;
e-mail: vhmarsky@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-7446-2908

ЛОГИКА ВЛИЯНИЯ НЕМОНЕТАРНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИГНАЛОВ США НА ИЗБЫТОЧНУЮ ДОХОДНОСТЬ РЫНКА АКЦИЙ УКРАИНЫ

Аннотация. Проведено исследование по оценке изменений избыточной доходности украинского рынка акций (на примере репрезентативного фондового индекса PFTS) на информационное содержание немонетарных сигналов США на основе ежедневных данных за 2000—2017 гг. Использован инструментарий векторного авторегрессионного моделирования для определения источников реакции фондового индекса PFTS, основанный на декомпозиции изменений избыточной доходности рынка акций. Установлено наличие значительного прямого влияния немонетарных информационных сигналов США «Personal Spending» и «Consumer Confidence» на реакцию избыточной доходности фондового индекса PFTS. Таким образом, рост значения компоненты «неожиданность» по таким немонетарным информационным сигналам США рассматривается инвесторами как «позитивная» новость, которая увеличивает избыточную доходность фондового индекса PFTS.

Ключевые слова: рынок акций, фондовый индекс, избыточная доходность, компонента «неожиданность», авторегрессионная модель.

Формул: 2; рис.: 0; табл.: 2; библи.: 15.

Introduction. The connection between non-monetary information signals and the stock market response is based on the hypothesis of an efficient market, according to which the share price should consider all available information [1], in particular about the economic situation of the country. Many scientific studies indicate that non-monetary information signals of the USA have a greater impact on the profitability of local stock markets than the corresponding national non-monetary information signals [2; 3; 4; 5]. At the same time, it was alleged [3] that stock markets react to less than half of the selected macroeconomic information signals of the USA, and the authors [4] have not revealed a single American non-monetary information signal out of nine selected that have a potential impact on local stock markets profitability, even despite the use of high-frequency data.

Thus, in the case of Ukrainian stock market, it is necessary to investigate more thoroughly not only the reasons related to the methodological basis and the format of data frequency, but also “economic” and “behavioral” reasons [6; 7; 8; 9; 10], which would make it possible to explain the rather limited influence of individual non-monetary information signals on the excess return of stock indices.

Literature review and the problem statement. Fundamental financial theory, which determines the stock price as the sum of discounted future dividends (for example, J. Campbell and R. Shiller [11]), is used in the scientific literature to explain the response (or its lack) of the stock market to a large number of non-monetary information signals by mutual compensatory opposite effects. However, only G. McQueen and V. Roley [12] attempted to verify this assumption

empirically for the first time. Despite the fact that their research is a significant contribution to science, there are several important observations. In particular, the methodological basis used by these scientists does not take into account the interactions that may exist between dividends and interest rate, and also does not make it possible to demonstrate whether non-monetary information signals of the USA are considered as a risk factor by market participants. Also, the approaches used in the study [13] do not allow determining the component of “surprise” by dividends or interest rate and verify whether such a component can explain (at least partially) the “surprise” according to non-monetary information signals.

Research results. B. Bernanke and K. Kuttner in their work [13] proposed to calculate the effect of monetary information signals on the stock market return through dividends, interest rate and risk premium. In our opinion, such a distinction in determining the effect of influence allows us to identify, from a fundamental point of view, the sources of response (or its lack) of Ukrainian stock market on the component of “surprise” of not only monetary, but also non-monetary information signals of the United States.

On the basis of a certain modification of the methodological approach [13] for information signals on inflation and the general state of the economy with the relevant definition of “surprise effects”, we will test in this context whether non-monetary information signals of the United States are considered to be risk factors by the participants of Ukrainian stock market. Also, we will try to identify whether the component of “surprise” of non-monetary information signals of the USA affects the excess return of the domestic stock market through the channels of risk premium, dividends or interest rate.

The expression of unexpected excess return according to J. Campbell and J. Ammer [14] is as follows:

$$e_{t+1}^y = \tilde{e}_{t+1}^d - \tilde{e}_{t+1}^y - \tilde{e}_{t+1}^i, \quad (1)$$

where e_{t+1}^y – unexpected excess return;

\tilde{e}_{t+1}^d – «news about future dividends»;

\tilde{e}_{t+1}^y – «news about future excess returns», that is risk premium;

\tilde{e}_{t+1}^i – «news about future real interest rate».

Thus, the revaluation of excess return in the stock market occurs by calculating either the expected future dividends, or the expected real interest rate, or risk premium. The above-stated decomposition of unexpected return makes it possible to determine that the effect of the informational “surprise” (shock) of a non-monetary signal, which leads to unexpected changes in excess return, happens:

- 1) or through the channel of expectations regarding future dividends;
- 2) or through the channel of real interest rate;
- 3) or through the channel of risk premium (if it is a risk factor).

Many scientific studies (in particular, [2; 14]) use the VAR model, which includes, in addition to the time series of excess return of the stock index (in our case PFTS) in relation to EUR / USD exchange rate changes (e_t), also other variables that may be useful in predicting the future dynamics of the main characteristics of Ukrainian stock market.

Thus, it leads to the necessity of introducing the real interest rate i_t (similarly as in [2]) to this econometric model, which is calculated as the difference between the monthly EUR / USD rate (change in the currency pair exchange rate per month) and the monthly inflation rate.

Similarly as in work [2], the change in the monthly EUR / USD rate is denoted as $\Delta y_{1,t}$, and the change in premium for default risk is $-\Delta p_t$, which is defined as the difference between the risk premium value of the bond with Baa credit rating and the corresponding premium value for risk of the bond with a credit rating of Aaa (based on the ratings of Moody's). We will denote the changes in dividend return on the stock index (in our case PFTS) as Δdy_t (likewise in work [2]).

Table 1 shows the main characteristics of the target time series, which are stationary in accordance with the criteria of KPSS and ADF. The values for the considered time series are taken and calculated on the basis of daily data for 2000-2017 from the Datastream database. VAR (3) model was selected according to AIC and SIC information criteria.

Table 1.

Descriptive statistics of VAR model variables

Indicator	e_t	i_t	$\Delta y_{1,t}$	Δp_t	Δdy_t
Mean	0,00033	0,0009	0,00014	0,00039	0,00016
Maximum	0,064	0,0068	0,195	0,457	0,189
Minimum	-0,093	-0,0039	-0,168	-0,142	-0,337
Standard deviation	0,0132	0,00198	0,0153	0,0186	0,0161
Skewness	-0,022	0,074	1,263	4,298	-1,041
Kurtosis	5,82	2,61	36,85	109,17	59,45
Jarque-Bera	1449,4*	33,6*	212340,3*	2094365,2*	588748,6*
Observations	4436	4436	4436	4436	4436

Source: compiled and calculated by the authors on the basis of preliminary data processing from the Data stream database (PFTS stock index values; EUR / USD quotation values; inflation rate), and Moody's credit rating agency data (premium for default risk on bonds). The level of statistical significance: 10% (*).

The average values for the selected variables are positive. The highest values are observed in the Δp_t , variable, that is, changes in the default risk premium are mainly directed towards the growth concerning the basis of default risk level on the credit rating Aaa. The negative asymmetry is observed for the variables e_t and Δdy_t , it means that the probability of obtaining negative values for the corresponding variables is higher than the probability of obtaining the positive ones. There is a positive asymmetry for the variables i_t , $\Delta y_{1,t}$ and Δp_t , so the probability of obtaining positive values for the corresponding variables is higher than the probability of obtaining negative values. The rate of kurtosis in the selected variables is higher than in the normal distribution, that is, there is a high probability of obtaining the values of the corresponding variables at a level close to the average.

We use A. Belgacem's [2] proposed econometric model to assess the impact of non-monetary information signals of the USA "Consumer Price Index", "Personal Spending", "Unemployment Rate", "Industrial Production", "Consumer Confidence", "Housing Starts" on the response of the selected five variables:

$$z_{t+1} = \sum_{i=1}^3 A_i z_{t+1-i} + \sum_{j=1}^6 \phi_j S_{j,t+1} + \omega_{t+1}^\perp, \quad (2)$$

where z_t – the vector of five considered variables;

$S_{j,t}$ – the standardized component of "surprise" for a non-monetary information signal j at time t as the difference between the actual value and the consensus forecast, normalized by the standard deviation;

A , ϕ – regression coefficients;

ω_{t+1}^\perp – a mistake expression, which represents unpredictable factors that are different from the standardized component of "surprise" $S_{j,t}$, on selected non-monetary information signals of the United States.

Table 2 shows the results of assessing the response of each of the endogenous VAR variables to non-monetary information signals.

The obtained results are to some extent consistent with the conclusions of work [2], where the French stock market was studied and it was established that the selected variables do not allow us to predict changes in excess return effectively. Similar results about an Italian stock market were also obtained in work [15], but the results for the UK and the Netherlands stock market indicate a higher degree of predictability of their return. As for the USA stock market, it was noted in work [13] that the obtained results of VAR modelling can explain about 4% of changes in return, and it largely coincides with the results of work [14]. Therefore, the mentioned above studies confirm that the excess return of the stock market is not qualitatively predicted, and the value of the R^2 coefficient is less than 10%.

Regarding the results we obtained, it should be noted that they do not characterize the majority of selected variables (non-monetary information signals of the USA) as those which influence the response of endogenous variables of the econometric model the most. Even the values of statistically significant coefficients are generally very low. Nevertheless, it was established the existence of a significant influence of non-monetary information signals "Personal Spending" and

“Consumer Confidence” on the excess return. It confirms the assumption that the "element of surprise" of a non-monetary US signal may be a risk factor for Ukrainian stock market.

Table 2.

Assessment of non-monetary signals impact on the response of the variables

Information signals	Variables				
	e_t	i_t	$\Delta y_{1,t}$	Δp_t	Δdy_t
ConsumerPriceIndex	-0,00392 (0,00353)	-0,00023 (0,00036)	0,00148 (0,00125)	-0,00017 (0,00024)	0,00468 (0,00251)
PersonalSpending	0,01921*** (0,00142)	0,00224 (0,00321)	-0,00411 (0,00201)	0,00298 (0,00362)	-0,00081* (0,00035)
UnemploymentRate	-0,00413 (0,00384)	-0,00152* (0,00067)	0,0029** (0,0009)	-0,00124 (0,00187)	0,00349 (0,00216)
IndustrialProduction	0,00267 (0,00249)	0,00187 (0,00283)	-0,00602 (0,00844)	-0,00483 (0,00539)	-0,00153** (0,00461)
ConsumerConfidence	0,03872*** (0,00138)	0,00145 (0,00332)	-0,00952 (0,00769)	-0,00207 (0,00266)	-0,00257* (0,00133)
HousingStarts	-0,00126 (0,00152)	-0,00108 (0,00253)	-0,00822 (0,00938)	0,00115 (0,00133)	-0,01632 (0,01988)
R ²	0,08	0,84	0,19	0,09	0,03

Source: compiled and calculated by the authors on the basis of preliminary data processing from the Datastream database (PFTS stock index values; EUR / USD quotation values; inflation rate), and Moody's credit rating agency data (premium for default risk on bonds). The level of statistical significance: 1% (***) ; 5% (**); 10% (*). LB(12) – the p-value of Ljung-Box statistical criterion for the absence of 12-order autocorrelation is 0.81. Standard deviation is given in brackets.

Conclusion. Our obtained results confirm the fact that non-monetary information signals of the USA affect the Ukrainian stock market, and its participants consider the US economy as the most important source of economic information. The conclusion that can be made from the data concerns non-monetary information signals “Personal Spending” and “Consumer Confidence” (among the selected 6 signals), which have a very significant effect on the daily excess return of the Ukrainian PFTS stock index. Regarding the influence of the other four non-monetary information signals of the United States on the Ukrainian stock market, we should note its low sensitivity to the component of “surprise” of these information signals. The growing significance of the component of “surprise” of non-monetary information signals “Personal Spending” and “Consumer Confidence” is “positive” news for investors on the Ukrainian stock market and increases the excess return of the PFTS stock index.

Література

1. Fama E. F. The Behavior of Stock — Market Prices / E. F. Fama // The Journal of Business. — 1965. — № 38 (1). — P. 34—105.
2. Belgacem A. Explaining the stock market's reaction to macroeconomic announcements / A. Belgacem // Bankers, Markets & Investors. — 2013. — № 123. — P. 43—53.
3. Harju K. Intraday seasonalities and macroeconomic news announcements / K. Harju, S. Hussain // European Financial Management. — 2011. — Vol. 17. — № 2. — P. 367—390.
4. Jones B. Macroeconomic announcements, volatility, and interrelationships: an examination of the UK interest rate and equity markets / B. Jones, C.-T. Lin, A. Mansur, A. Mashih // International Review of Financial Analysis. — 2005. — Vol. 14. — № 3. — P. 356—375.
5. Nikkinen J. Impact of scheduled U.S. macroeconomic news on stock market uncertainty: A multinational perspective / J. Nikkinen, P. Sahlstrom // Multinational Finance Journal. — 2001. — Vol. 5. — № 2. — P. 129—148.
6. Khmarskyi V. Relation between marketing expenses and bank's financial position: Ukrainian reality / K. Valentyn, R. Pavlov // Benchmarking: An International Journal. — 2017. — Vol. 24. — № 4. — P. 903—933.
7. Sardak S. Global factors which influence the directions of social development / S. Sardak, M. Korneyev, A. Simakhova, O. Bilskaya // Problems and Perspectives in Management. — 2017. — Vol. 15. — № 3. — P. 323—333.
8. Zarutskaya E. Structural-functional analysis as innovation in public governance (case of banking supervision) / E. Zarutskaya, T. Pavlova, A. Sinyuk // Marketing and Management of Innovations. — 2018. — № 4. — P. 349—360.
9. Khmarskyi V. Ranking system for Ukrainian banks based on financial standing / V. Khmarskyi, R. Pavlov // Actual Problems of Economics. — 2016. — Vol. 184. — № 10. — P. 348—360.
10. Pavlova T. S. The phenomenon of negative emotions in the social existence of human / T. S. Pavlova, V. V. Bobyl // Anthropological Measurements of Philosophical Research. — 2018. — № 14. — P. 84—93.
11. Campbell J. The dividend-price ratio and expectations of future dividends and discount factors / J. Campbell, R. Shiller // Review of Financial Studies. — 1988. — Vol. 1. — № 3. — P. 195—228.

12. McQueen G. Stockprices, newsandbusinessconditions / G. McQueen, V. V. Roley // *The Review of Financial Studies*. — 1993. — Vol. 6. — № 3. — P. 683—707.
13. Bernanke B. What explains the stock market's reaction to Federal Reserve policy? / B. Bernanke, K. Kuttner // *Journal of Finance*. — 2005. — Vol. 60. — № 3. — P. 1221—1257.
14. Campbell J. What moves the stock and bond markets? A variance decomposition for long-term asset returns / J. Campbell, J. Ammer // *Journal of Finance*. — 1993. — Vol. 48. — № 1. — P. 3—37.
15. Belgacem A. Herding Behavior Around US Macroeconomic Announcements / A. Belgacem, A. Lahiani // *Journal of Applied Business Research*. — 2013. — Vol. 29. — № 5. — P. 1401.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Павлова Т. С., Заруцька О. П.,
Левкович О. В., Хмарський В.

References

1. Fama, E. F. (1965). The Behavior of Stock-Market Prices. *The Journal of Business*, 38 (1), 34—105.
2. Belgacem, A. (2013). Explaining the stock market's reaction to macroeconomic announcements. *Bankers, Markets & Investors*, 123, 43—53.
3. Harju, K., & Hussain, S. (2011). Intraday seasonalities and macroeconomic news announcements. *European Financial Management*, 17 (2), 367—390.
4. Jones, B., Lin, C.-T., Mansur, A., & Masih, A. (2005). Macroeconomic announcements, volatility, and interrelationships: An examination of the UK interest rate and equity markets. *International Review of Financial Analysis*, 14 (3), 356—375.
5. Nikkinen, J., & Sahlström, P. (2001). Impact of scheduled U.S. macroeconomic news on stock market uncertainty: amultinational perspeive. *Multinational Finance Journal*, 5 (2), 129—148.
6. Khmarskyi, V., & Pavlov, R. (2017). Relation between marketing expenses and bank's financial position: Ukrainian reality. *Benchmarking: An International Journal*, 24 (4), 903—933.
7. Sardak, S., Korneyev, M., Simakhova, A., & Bilskaya, O. (2017). Global factors which influence the directions of social development. *Problems and Perspectives in Management*, 15 (3), 323—333.
8. Zarutska, E., Pavlova, T., & Sinyuk, A. (2018). Structural-functional analysis as innovation in public governance (case of banking supervision). *Marketing and Management of Innovations*, 4, 349—360.
9. Khmarskyi, V., & Pavlov, R. (2016). Ranking system for Ukrainian banks based on financial standing. *Actual Problems of Economics*, 184 (10), 348—360.
10. Pavlova, T. S., & Bobyl, V. V. (2018). The phenomenon of negative emotions in the social existence of human. *Anthropological Measurements of Philosophical Research*, 14, 84—93.
11. Campbell, J., & Shiller, R. (1988). The dividend-price ratio and Expectations of future dividends and discount factors. *Review of Financial Studies*, 1 (3), 195—228.
12. McQueen, G., & Roley, V. V. (1993). Stockprices, news, and business conditions. *Review of Financial Studies*, 6 (3), 683—707.
13. Bernanke, B. & Kuttner, K. (2005). What explains the stockmarket's reaction to Federal Reserve policy? *Journal of Finance*, 60 (3), 1221—1257.
14. Campbell, J., & Ammer, J. (1993). What moves the stock and bond markets? A variance decomposition for long-term asset returns. *Journal of Finance*, 48 (1), 3—37.
15. Belgacem, A., & Lahiani, A. (2013). Herding Behavior Around US Macroeconomic Announcements. *Journal of Applied Business Research*, 29 (5), 1401.

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Павлова Т. С., Заруцька О. П.,
Левкович О. В., Хмарський В.

УДК: 339.13.012.42:637.5'65:657.62

Paska I.

*Doctor of Economics, Professor of the Department of Public Administration
Bila Tserkva National Agrarian University, Ukraine,
e-mail: paska.igor@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-4453-8905*

Zabolotnyi V.

*Ph. D. in Economics, Associate Professor, Department of Accounting and Taxation
Bila Tserkva National Agrarian University, Ukraine,
e-mail: zabolotnys120485@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-1172-5966*

Hura A.

*Ph. D. in Economics, Associate Professor, Department of Economics and Economic Theory
Bila Tserkva National Agrarian University, Ukraine,
e-mail: gura1961@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-2433-015*

Ponedilchuk T. V.

*Ph. D. in Economics, Associate Professor, Department of Economics and Economic Theory
Bila Tserkva National Agrarian University, Ukraine,
e-mail: komar.tv@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-0622-4318*

MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN THE CONTEXT OF FINANCIAL ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

Abstract. It is conducted an analytical estimation of theoretical and methodical principles for determining the competitiveness of agricultural products in this article; it is specified the system of indicators for the assessment of the competitiveness of products; it is determined the indicators that used for controlling the competitiveness of products; it is researched the dynamics of gross domestic product and agricultural production for 2012-2018; it is analyzed the influence of volumes of production of agricultural products on the dynamics of gross domestic product in both the short-term and long-term periods; a correlation field was developed for analyzing the relationship between the agricultural production index and economic growth in the long-term period for 2009-2017; it was established that an increase in the index of agricultural production by 1% will lead to an increase in GDP by 0,18%; The market of poultry production is researched, as one of the key components of agricultural production; it is determined the balance between demand and supply of Ukrainian poultry market, as well as the dynamics of its consumption for 2012-2017; it is calculated the concentration indexes on the market of poultry meat in Ukraine, that made it possible to identify the investigated market as oligopolistic; it is generalized a method of analysis of competitiveness taking into account peculiarities of poultry production; it is grounded the main directions of increasing competitiveness of poultry production in the context of financial and economic development of the industry and economy of Ukraine as a whole; it is revealed that increasing the competitiveness of Ukrainian poultry production should take place due to the growth of its quality; it is generalized indicators of the quality of poultry production; it is proposed the indicator of complex assessment of the quality of poultry products, which allows to account, to make analysis and control of costs to ensure its quality, which will enable to increase the competitiveness of the industry, which in turn will lead to financial and economic growth of the Ukrainian economy.

Keywords: competition, competitiveness, competitive advantages, informational and analytical support, products of poultry farming.

JEL Classification Q13, Q18

Formulas: 3; Tables: 6; Fig. 2; Ref.: 12

Паска І.М.

*д.е.н., професор кафедри публічного управління
Білоцерківський національний аграрний університет, Україна,
e-mail: paska.igor@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-4453-8905*

Заболотний В.С.

*к. е. н., доцент кафедри обліку та оподаткування,
Білоцерківський національний аграрний університет, Україна,
e-mail: zabolotnys120485@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-1172-5966*

Понедільчук Т.В.

*к.е.н., доцент кафедри економіки та економічної теорії
Білоцерківський національний аграрний університет, Україна,
e-mail: komar.tv@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-0622-4318*

Гура А. М.

*к.е.н., доцент кафедри економіки та економічної теорії
Білоцерківський національний аграрний університет, Україна,
e-mail: gura1961@ukr.net ; ORCID ID: 0000-0002-2433-015*

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Анотація. В даній статті проведено аналітичну оцінку теоретико-методичних засад визначення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції; уточнено систему показників, для оцінки конкурентоспроможності продукції; визначено індикатори, що використовуються для управління конкурентоспроможністю продукції; досліджено динаміку валового внутрішнього продукту і виробництва сільськогосподарської продукції за 2012-2018 рр.; проаналізовано вплив обсягів виготовлення сільськогосподарської продукції на динаміку валового внутрішнього продукту як в короткостроковому, так і в довгостроковому періодах; побудовано кореляційне поле аналізу виду залежності між індексом виробництва сільськогосподарської продукції та економічним зростанням у довгостроковому періоді за 2009-2017 рр.; встановлено, що підвищення індексу виробництва сільськогосподарської продукції на 1% призведе до збільшення ВВП на 0,18%; досліджено ринок продукції птахівництва, як однієї з ключових ланок сільськогосподарського виробництва; визначено баланс між попитом та пропозицією українського ринку м'яса птиці, а також динаміку його споживання за 2012-2017 рр.; розраховані індекси концентрації на ринку м'яса птиці в Україні, що дали можливість ідентифікувати досліджений ринок як олігополістичний; узагальнено методику аналізу конкурентоспроможності з урахуванням особливостей продукції птахівництва; обґрунтовано основні напрями підвищення конкурентоспроможності продукції птахівництва в контексті фінансово-економічного розвитку галузі та народогосподарського комплексу України в цілому; виявлено, що підвищення конкурентоспроможності продукції птахівництва українського виробництва повинно відбуватися за рахунок зростання її якості; узагальнені основні показники якості продукції птахівництва; запропоновано показник комплексної оцінки якості продукції птахівництва, який дозволяє здійснювати облік, аналіз та контроль витрат на забезпечення її якості, що дасть можливість підвищити конкурентоспроможність галузі, а це в свою чергу приведе до фінансово-економічного зростання економіки України.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, інформаційно-аналітичне забезпечення, продукція птахівництва

Формул: 3; табл.: 6; рис. 2. бібл.: 12

Паска І.М.

*д.э.н., профессор кафедры публичного управления и администрирования
Белоцерковский аграрный национальный университет, Украина,
e-mail: paska.igor@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-4453-8905*

Заболотний В.С.

*к. э. н., доцент кафедры учета и налогообложения,
Белоцерковский национальный аграрный университет, Украина,
e-mail: zabolotnys120485@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-1172-5966*

Понедельчук Т.В.

*к.э.н., доцент кафедры экономики и экономической теории
Белоцерковский аграрный национальный университет, Украина,
e-mail: komar.tv@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-0622-4318*

Гура А. М.

*к. э. н., доцент кафедры экономики и экономической теории
Белоцерковский национальный аграрный университет, Украина,
e-mail: gura1961@ukr.net ; ORCID ID: 0000-0002-2433-015*

УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ СЕЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЙ ПРОДУКЦИЕЙ В КОНТЕКСТЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Аннотация. В данной статье проведена аналитическая оценка теоретико-методических основ определения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции; уточнено систему показателей для оценки конкурентоспособности продукции; определены индикаторы, используемые для управления конкурентоспособностью продукции; исследована динамика валового внутреннего продукта и производства сельскохозяйственной продукции за 2012-2018 гг.; проанализировано влияние объемов производства сельскохозяйственной продукции на динамику валового внутреннего продукта, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах; построено корреляционное поле анализа вида зависимости между индексом производства сельскохозяйственной продукции и экономическим ростом в долгосрочном периоде за 2009-2017 гг.; установлено, что повышение индекса производства сельскохозяйственной продукции на 1% приведет к увеличению ВВП на 0,18%; исследован рынок продукции птицеводства, как одной из ключевых звеньев сельскохозяйственного производства; определено баланс между спросом и предложением украинского рынка мяса птицы, а также динамику его потребления за 2012-2017 гг.; рассчитаны индексы концентрации на рынке мяса птицы в Украине, что позволили идентифицировать исследованный рынок как олигополистический; обобщенно методику анализа конкурентоспособности с учетом особенностей продукции птицеводства; обоснованы основные направления повышения конкурентоспособности продукции птицеводства в контексте финансово-экономического развития отрасли и народнохозяйственного комплекса Украины в целом; обнаружено, что повышение конкурентоспособности продукции птицеводства украинского производства должно происходить за счет роста ее качества; обобщены основные показатели качества продукции птицеводства; предложено показатель комплексной оценки качества продукции птицеводства, который позволяет осуществлять учет, анализ и контроль затрат на обеспечение ее качества, что позволит повысить конкурентоспособность отрасли, а это в свою очередь приведет к финансово-экономическому росту экономики Украины

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, информационно-аналитическое обеспечение, продукция птицеводства

Формул: 3; табл.: 6, рис. 2.; библи.: 12

Relevance of research topic. In modern conditions, due to the high globalization and the comprehensive growth of competition in domestic production of agri-food products it is necessary to spend a considerable part of the earned income for creation or acquisition of strategic values.

The competitive advantages of products depend on many factors, among which the most important are that which affect the quality and price of products, namely: production costs, labor productivity and intensity of the last. In such conditions, it is growing the role of effective management of competitiveness of products, especially in the context of financial and economic development, as a separate industry, as well as the country as a whole [1].

Problem statement. The effective agricultural development in Ukraine has an important social and economic significance, because this branch of economy provides the population with food products and enterprises with raw materials. This makes the high demand for agricultural products. Under such conditions, the agriculture plays an important role in the process of financial and economic development of Ukraine.

Analysis of recent research and publications. A significant contribution to the development of the theory of competitiveness management made such well-known scientists as G. Azoyev, O. Volnova, A. Galchinsky, L. Zhigun, Y. Korobov, I. Lifits, R. Fatkhutdinov, D. Yudanov, A. Marshall, M. Porter, D. Ricardo, V. Chirkov and many other economists.

Identification of unexplored parts of general problem. At the same time, their works do not fully reveal the issues of an effective system for managing the competitiveness of agricultural products and the impact of this indicator on the financial and economic development of the country.

Problem settlement. The research of the intensity of competitive relations in the Ukrainian market of agricultural products, identifying the main factors of increasing competitiveness and developing a methodology for the comprehensive assessment of product quality as the main factor of the raising the last in the context of effective agricultural management to ensure stable financial and economic development of the state's economy.

Presentation of main materials. The main purpose of the activity of any state is to ensure a high level of well-being and comfort of its population. In its turn, the level of financial and economic development of state is decisive in this process. The financial and economic development of state is characterized by a number of indicators, such as: gross domestic product (GDP), export, import, unemployment, inflation, etc.

The level of GDP depends on the level of production of all types of products in the country. In its turn, agriculture contributes to the above-mentioned indicator of financial and economic development.

The agricultural enterprises of Ukraine at the present stage of development, possessing the same technology, are provided with means of production which can be used to create competitive advantages at the initial stage of the new enterprise. However, over time, for a number of reasons, such enterprises will lose the benefits of better security through means of production. That is why, in our opinion, market competition should be regarded as a process of constant competition in the implementation by the subject of existing and the creation of new competitive advantages, at some time in order to achieve the goal [2].

In market conditions, the verification of good characteristics, which are laid by the manufacturer. As a result, the advantages and disadvantages of a particular product are compared with similar products of competitors at the same time. For this, the product must have the manufacturer's competitive advantages that he puts in competition.

In recent years, the dynamic development of agricultural production has shown the achievement of recommended by the Health Ministry norms of consumption per person. In this case, the further development of the branch is possible due to the development of export potential.

In its turn, in such conditions, the competitiveness becomes a key factor in the success of agrarian enterprises in the market. In modern conditions of financial and economic development of Ukraine, the question is urgently raised about the formation of new analytical approaches to ensuring the competitiveness of domestic agricultural products [3].

Nowadays in Ukraine there is an increase in the volumes of products which are under investigation.

The next stage of our research is the analysis of the dynamics of GDP and the index of agricultural production.

The agricultural product index is an indicator that reflects the level of changes in the physical volume of agricultural production produced over periods selected for comparison.

Figure 1 shows the dynamics of real GDP and agricultural production index for 2012-2018.

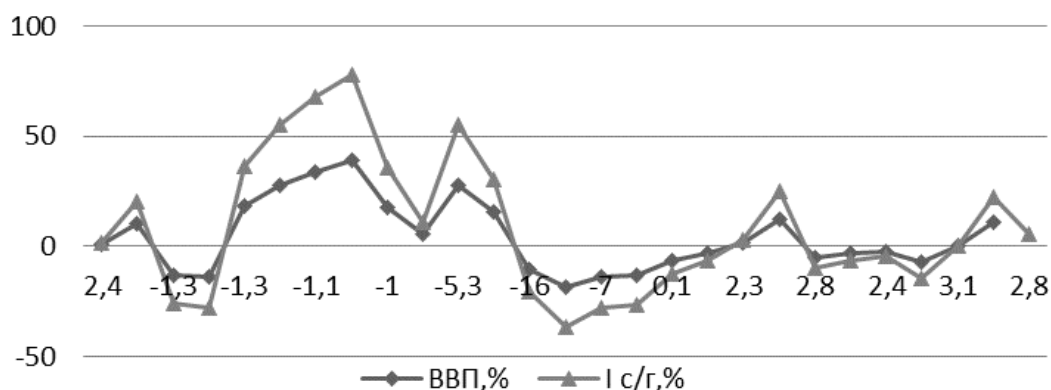


Fig. 1. Dynamics of real GDP and agricultural production index for 2012-2018

Source: calculated by the authors on the basis of the data of the State Statistics Service of Ukraine.

From this figure, we can see that for the researched period, the data indicators have significantly decreased.

The factors that led to this situation are, first of all, the annexation of the Crimea and the active conduct of hostilities in Eastern Ukraine.

As the data of figure 1 show, the comparison of quarterly indices of agricultural product index changes and volume of GDP, it is noticed a connection between these indicators. From this it follows the need for depth study of the direction and tightness of the relationship between these indicators.

The analysis of tightness of relationship and the direction of the impact of the agricultural production index on real economic growth in the short period will be based on the calculation of correlation coefficient that establishes the closeness of the relationship, and the determination coefficient, which determines the dispersion.

Output data for calculations are given in the Table 1.

Table 1.

Dynamics of production index of agricultural production (I agric.p.) and economic growth (GDP, %) for 2012-2018 (quarterly)

	2012		2013		2014		2015		2016		2017		2018	
	GDP	I a.p.	GDP	I a.p.	GDP	I a.p.	GDP	I a.p.	GDP	I a.p.	GDP	I a.p.	GDP	I a.p.
1q.	2,4	0,8	-1,3	18,2	-1	18	-16	-10,3	0,1	-6,2	2,8	-4,8	3,1	0,3
2 q.	3	10,2	-1,2	27,4	-4,3	5,65	-14,5	-18,3	1,5	-3,3	2,6	-3,3	3,8	11,1
3 q.	-1,3	-12,7	-1,1	34	-5,3	27,5	-7	-13,9	2,3	1,5	2,4	-2,3	2,8	5,9
4 q.	-2,4	-13,7	3,4	39,1	-14,4	15,4	-2,4	-13,3	4,8	12,4	2,2	-7,1		

Source: calculated by the authors on the basis of the data of the State Statistics Service of Ukraine.

Based on the data of Table 1, we calculated the above indicators and received the following result:

1. Correlation coefficient = 0,214625
2. Determination coefficient = 0,046064

The analysis of the obtained coefficients shows that the relationship between the agricultural production index and economic growth in the short-term period (quarterly for 2012-2018) has a direct nature. The low level of determination determines the low significance of the relationship between them.

For the further study the relationship between the agricultural production index and economic growth, it should be investigated this relationship in the long term period. We need to find out whether the direction of dependence will change, as well as the closeness of communication between them, if we increase the time interval, for this we will use annual data (Table 2).

Table 2.

The dynamics of the agricultural product index (I a.p., %) and the economic growth (GDP, %) for 2009-2017

Years	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Dynamics of GDP	-14,8	4,2	5,2	0,2	1,9	-7	-10	1,5	2,5
I a.p.	-8,8	9,7	6,8	-19,7	41,3	-2,6	-3,8	11,6	-0,6

Based on the data of Table 2, we calculated the above indicators and received the following result:

1. Correlation coefficient = 0,43;
2. Determination coefficient = 0,19.

The analysis of the obtained coefficients is evidenced by the fact that the relationship between the agricultural production index and economic growth in the long-term period (annual data of 2009-2017) has a direct nature. In addition, the closeness and density of relationship in the long-term period in comparison with the short one has considerably increased.

For further analysis, let's consider an econometric model with two variables in general form:

$$Y=f(X) + u, \quad (1)$$

where Y — is a dependent variable (GDP level);

X – an explanatory variable (I a.p.);

u – a random component.

To determine the type of dependence, let's construct a correlation field (the initial data for the field construction are given in the Table 2).

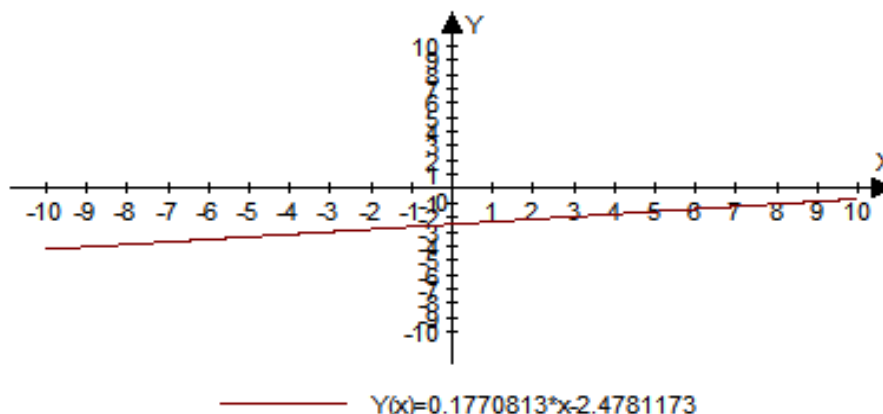


Fig. 2. Correlation field of analysis of the relationship between the index of agricultural products and economic growth in the long-term period of 2009-2017.

Source: calculated by the authors on the basis of the data of the State Statistics Service of Ukraine.

The trend formula that characterizes the available statistical data is following: $Y = 0,18x - 2,49$. The constructed linear function (Figure 2) clearly demonstrates a direct relationship between the agricultural product index and economic growth in the long time period. Thus, while moving along the trend line, an increase in the index of agricultural products by 1% will be accompanied by an increase in economic growth by 0,18%. It should also be noted that in addition to the considered factor. It should be noted: the determination coefficient is 19% and this gives reason to assert that this relationship is not statistically significant. That is, the GDP also has other factors that will need to be analyzed in subsequent researches.

Thus, we see that agriculture is one of the sectors of economy that determines the financial and economic development of Ukraine. In its turn, the poultry production is one of the key components of the agro-industrial complex as a whole. That is why we will dwell in more detail on the research of the competitiveness of domestic poultry production.

The balance of demand and supply on the Ukrainian poultry market for 2012-2017, as well as the dynamics of its consumption, is given in the Table 3.

Table 3.

Demand and supply on the Ukrainian poultry market for 2012-2017 years
Thousand tons

Indicator	Year					
	2012	2013	2014*	2015	2016	2017
Product demand - total	1066,80	1232,1	1205,9	1181,1	1228,2	1242,0
from it:						
Domestic market	1045,9	1206,3	1023,5	998,6	985,6	992,0
Export	20,9	25,8	182,4	182,5	242,6	250,0
Product supply – total	1066,8	1232,1	1205,9	1181,1	1228,2	1242,0
from it:						
Internal market – total	1001,8	1168,1	1165,2	1144,5	1171,8	1140,0
Import	65,0	64,0	40,7	36,6	56,4	102,0
Consumption per person, kg / year	19,2	20,3	22,4	22,6	23,0	23,2

* from 2014 without taking into account Crimea and certain areas of Donetsk and Luhansk oblasts (ORDLO)

Source: developed by the author according to the information of the Union of Poultry Breeders in Ukraine Association

Thus, it can be argued that the demand for poultry meat in our country is constantly increasing; the consumption of the mentioned products per capita is increasing (19,2 kg per year in 2012 versus 23,2 kg per year in 2017). It should also be noted that the effect of domestic production on the level of supply has increased significantly due to the increase in own production.

In addition, world demand for poultry has increased, which has had a positive impact on the level of export of the mentioned products.

The demand for poultry products is largely due to its level of quality, which is one of the most important characteristics of the product for the consumer.

The problem of forming a high level of quality is relevant to all Ukrainian enterprises, especially acutely in the context of financial and economic development of the Ukrainian economy [6].

Since Ukraine has chosen to integrate into the world community, its economy should be in line with the principles of the world market, and commodity producers - to provide production that meets European requirements for quality with low cost, which makes it possible to compete on international markets. In view of this, the issue of managing the quality of poultry products is quite acute.

Another important area of poultry farming is the production of eggs. In 2016, there were produced 19687,9 million eggs of all kinds in Ukraine. This is 9,6% more than in the previous year, indicating that shows trends in growth.

Thus, after analyzing the demand and supply on the Ukrainian poultry market, there are determined the main features of its development in the territory of our country; it is researched the dynamics of changes in the volume of export-import of these products.

For more complete study of the nature of competitive relations in the domestic poultry market, there were calculated some separate production concentration indices (Table 4).

From this table we see that the investigated market is characterized by oligopoly.

Table 4.

Calculated indexes of concentration in poultry market in Ukraine, %

Concentration Index	Year				
	2013	2014	2015	2016	2017
Three-component Market Concentration Index (CR3)	51,5	57,3	60,4	66,5	64,9
Four-component Market Concentration Index (CR4)	53,4	59,3	62,4	68,6	66,4
Market Monopolization Index (MR)	55,1	61,2	64,1	70,0	68,0

Source: calculated by the author

For a more depth analysis of this market, we have calculated the following indices:

1. The dispersion of market shares:

$$G^2 = 0,057$$

2. Herfindahl-Hirschman Index:

HHI = 2061,128.

3. Linda Indices:

$L_2 = 0,59$, $L_3 = 0,78$

These indices confirm that the market under study has features of oligopoly.

However, despite the above, at the present stage of the financial and economic development of Ukraine, the production and processing of poultry products is one of the most important sectors of the domestic agro-industrial complex.

The foregoing determines the need to increase the competitiveness of Ukrainian poultry production in all markets. Increasing the competitiveness of Ukrainian poultry production should take place due to the growth of its quality.

The current system of managing competitiveness in Ukrainian enterprises does not allow to comprehensively assess the quality of products. That is why there is an objective need to develop a system of information, analytical and financial tools that will provide complete information on the quality of products at all stages of the production cycle [6].

It should be noted that Ukrainian poultry producers do not always keep records and quality control at all stages of the production cycle. That is why there was an objective need to develop and implement methods of financial and economic control and quality analysis throughout the production cycle which will enable to identify reserves for improving the competitiveness of the product under investigation, which will ultimately have a positive impact on the financial and economic development of the Ukrainian economy as a whole.

Quality control should be carried out during the entire cycle of growing and fattening of poultry and the receipt of products.

In order to comprehensively assess the level of quality of poultry products and to identify the reserves for its increase, both at the enterprise level and in the industry as a whole, we propose to introduce a comprehensive indicator of quality assessment, which takes into account all the factors affecting the quality of products (Table 5). The factors are evaluated separately on a five-point scale.

Table 5.

The main indicators of the quality of meat poultry production

№	Indicator, units of measurement	Symbols
1	Organoleptic parameters:	
1.1.	Product appearance	Pa
1.2.	Odour	O
1.3.	Color	C
1.4.	Condition of the bone system	Bone
1.5.	Consistency of cooled meat	Cons
1.6.	Degree of plumage removal	DPR
1.7.	Skin condition	SkC
2.	Nutrition Indicators:	
2.1.	protein content	P
2.2.	fat content	F
2.3.	carbohydrate content	C
3.	Toxic elements	TE
4	Water content	WC
5.	Comprehensive evaluation of quality	CEQ

Source: developed by the author [7, p. 156]

Using the symbols (Table 5), we can calculate the indicator of complex quality assessment by the formula 1

$$CEQ = \frac{Pa + O + C + Bone + Cons + DPR + SkC + P + F + C + TE + WC}{12} \quad (2)$$

Thus, the indicator of integrated assessment of the quality of poultry meat expresses the average value of all factors affecting the quality of mentioned products.

This indicator can be adapted to the quality of eggs and other egg products, taking into account their characteristics (Table 6).

Table 6.

Symbols of all quality indices of eggs		
№	Indicator, units of measurement	Symbols
1	Organoleptic parameters:	
1.1.	eggshell	Sh
1.2.	egg white	W
1.3.	egg yolk	Y
1.4.	air chamber	Air ch
1.5.	the smell of egg content	S
1.6.	egg mass	M
2.	Microbiological indicators:	Mi
3.	Toxic elements:	TE
	Comprehensive evaluation of quality	CEQ

Source: developed by the author on the base of DSTU 5028 2008

Taking into account the above-mentioned symbols, the formula for calculating the CEQ will have the following form:

$$CEQ = \frac{Sh + W + Y + Airch + S + M + Mi + TE}{8} \quad (3)$$

In addition to the above, the proposed methodology allows accounting, analysis and control of costs for quality assurance. Also, if we make changes to the statistical reporting of enterprises taking into account the integrated indicator of quality assessment, we will get an opportunity to increase the competitiveness of poultry production in the whole industry, which in its turn will lead to the financial and economic growth of the whole national economic complex of our state.

Conclusion. The level of GDP is crucial for the country's financial and economic development. In its turn, the production of agricultural products has an impact on this indicator. Taking into account the above, the development of the poultry industry is very important for the agro-industrial complex of Ukraine and ultimately for the financial and economic development of the country as a whole. In conditions of comprehensive growth of competition in the Ukrainian poultry market, the increasing importance of the competitiveness of Ukrainian producers is becoming increasingly important. This can be achieved, first of all, by improving information and analytical support for managing competitiveness.

The main factor in the competitiveness of poultry production is its quality. The proposed formula for calculating the complex quality index is quite convenient and easy to use and allows you to compare the quality in the dynamics and develop effective measures to improve it, which will ultimately positively affect the financial and economic growth of the Ukrainian economy.

Література

1. Бабенко А.Г. Державне регулювання та підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору / А.Г. Бабенко // Економіка АПК. – 2016. – №5. – С. 85-88.
2. Бужин О. А. Оперативне визначення динаміки рентабельності та собівартості продукції тваринництва, складових конкурентоспроможності в умовах ринку / О.А. Бужин // Економіка АПК. – 2016. – №4. – С. 71-75.
3. Вольнова О. М. Управління якістю продукції птахівництва в умовах вступу України в СОТ / О.М. Вольнова // Вісник ХНАУ ім. В. В. Докучаєва. Серія “Економіка АПК і природокористування”. № 4 – 2016. – С. 80.
4. Заболотний В.С. Конкурентоспроможне птахівництво України: аналітична оцінка, прогноз розвитку: монографія / В.С. Заболотний, О.Ф. Кирилюк. – К.: ЦП Компринт, 2013. – 196 с.
5. Кирилюк О. Ф. Формування стратегії досягнення конкурентних переваг в галузі м'ясного птахівництва // О. Ф. Кирилюк // Вісник НУБіП України. – 2010. – Вип. 154/2. – С. 103-108.
6. Ліфіц І. М. Конкурентоспособность товаров и услуг: учеб. пособ. / Ліфіц І.М. – М.: Высшее образование, 2012. – 154с.
7. Свиноус І. В. Економічні проблеми розвитку птахівництва України / І. В. Свиноус, О. Ф. Кирилюк // Сучасне птахівництво. – 2009. – № 6/7. – С. 22-25.
8. Сіряк М. Ринок курячого м'яса [Електронний ресурс] / М. Сіряк. – Режим доступу: www.ki.rada.crimea.ua
9. Супіханов Б. К. Про підвищення конкурентоздатності аграрного виробництва в сучасних умовах / Б. К. Супіханов // Економіка АПК. – 2008. – №5. – С. 3-9.

10. Хесс С. Європейські ринки м'яса: реальні можливості для України / Хесс С., Воґет Б., Кузнєцова А. – К.: Німецько-український аграрний діалог. Консультативна робота, 2015. – 56 с.
11. Чирков В. Показники концентрації ринку [Електронний ресурс] / Чирков В. – Режим доступу [www. amc.gov.ua](http://www.amc.gov.ua)
12. Agra Europe (2015): EU loses WTO Sugar Appeal. Agra Europe Weekly, April 28, 2015.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Паска І.М., Заболотний В.С.,
Понедільчук Т.В., Гура А. М.

References

1. Babenko A.G. (2016). Derzhavne rehulivannia ta pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ahrarnoho sektoru [State regulation and increasing the competitiveness of the agrarian sector]. *Ekonomika APK – Economics of AIC*, 5, 85-88.
2. Buzhyn O.A. (2016). Operatyvne vyznachennia dynamiky rentabelnosti ta sobivartosti produktsii tvarynnytstva, skladovykh konkurentospromozhnosti v umovakh rynku. [Operative definition of the profitability and cost of livestock products, which are components of competitiveness in the market conditions]. *Ekonomika APK – Economics of AIC*, 4, 71-75.
3. Vol'nova O. M. (2016). Upravlinnia yakistiu produktsii ptakhivnytstva v umovakh vstupu Ukrainy v SOT. [Management of quality of poultry production in conditions of Ukraine's accession to the WTO]. *Visnyk KhNAU im. V. V. Dokuchaieva. Seriya "Ekonomika APK i pryrodokorystuvannia"* – Bulletin of the KhNAU named after V. V. Dokuchaev. Series "Economics of agribusiness and nature management", 4, 80.
4. Zabolotnyj V.S., Kyrylyuk O.F. (2013). Konkurentospromozhne ptakhivnytstvo Ukrainy: analitychna otsinka, prohnoz rozvytku : monohrafiia. [Competitive poultry breeding in Ukraine: analytical assessment, development forecast: monograph]. Kyiv: CP Comprint.
5. Kyrylyuk O.F. (2010) Formuvannia stratehii dosiahnennia konkurentnykh perevah v haluzi miasnoho ptakhivnytstv. [Formation of the strategy of achieving competitive advantages in the field of poultry farming]. *Visnyk NUBiP Ukrainy – Bulletin of the NUBiP of Ukraine*, 154/2, 103-108.
6. Lificz I. M. (2012). Konkurentosposobnost tovarov y usluh: uchebnoe posobyе. [Competitiveness of goods and services: a tutorial]. Moscow: Higher education.
7. Svyynous I. V., Kyrylyuk O.F. (2009) Ekonomichni problemy rozvytku ptakhivnytstva Ukrainy. [Economic problems of poultry development in Ukraine]. *Suchasne ptakhivnytstvo – Contemporary poultry breeding*, 6/7, 22-25
8. Siryak M. Rynok kuriachoho miasa. [Chicken meat market]. Retrieved from [http:// www.ki.rada.crimea.ua](http://www.ki.rada.crimea.ua)
9. Supixanov B. K. (2016). Pro pidvyshchennia konkurentozdatnosti ahrarnoho vyrobnytstva v suchasnykh umovakh. [On increasing the competitiveness of agrarian production in modern conditions]. *Ekonomika APK – Economics of AIC*, 5, 3-9.
10. Hess C., Voget B., Kuzneczova A. (2015). Yevropeiski rynky miasa: realni mozhlyvosti dlia Ukrainy. [European meat markets: real opportunities for Ukraine]. Kyiv: German-Ukrainian Agrarian Dialogue. Advisory work
11. Chyrkov V. Pokaznyky konsentratsii rynku. [Indicators of market concentration]. Retrieved from [http:// www.amc.gov.ua](http://www.amc.gov.ua).
12. Agra Europe (2015): EU loses WTO Sugar Appeal. Agra Europe Weekly, April 28.

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Паска І., Заболотний В.,
Гура А., Понедільчук Т. В.

Partyn H. O.

*Ph. D. in Economics, Professor,
National University «Lviv Polytechnic», Ukraine;
e-mail: halyna.o.partyn@lpnu.ua; ORCID ID: 0000-0002-6733-0157*

Zahorodniy A. H.

*Ph. D. in Economics, Professor,
National University «Lviv Polytechnic», Ukraine;
e-mail: anatolii.h.zahorodnii@lpnu.ua; ORCID ID: 0000-0002-2332-4214*

USE OF THE METHOD OF THE ANALYSIS OF BENEFITS AND COSTS FOR DECISION MAKING ON THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE FINANCIAL RELATIONS WITH GROUPS OF ECONOMIC INFLUENCE (STAKEHOLDERS)

Abstract. The expediency of using the method of analysis of benefits and costs for the evaluation of the effectiveness of the development of enterprise financial relations with groups of economic influence (stakeholders) is substantiated. This method is a method of making administrative decisions which is used under the condition of complex alternatives or when the information on the entity's operating environment is not entirely clear. The method is based on the concept of rational choice according to which individuals choose an alternative that involves exceeding benefits over costs. The main stages of carrying out such analysis in the process of implementation of measures (projects) of the enterprise cooperation with stakeholders are distinguished. The following stages are: formation of goals and objectives of the analysis of benefits and costs for the assessment of the relations between the company and stakeholders; identification of possible solutions to problems, arrangement them by time, capacity and components; determination of the composition of factors the change of which must be taken into account during the analysis; determination of the volumes of benefits and expenses and their reduction to comparable meters; calculation of the total determined value of the present value of the net benefit from realization of measures for the development of relations with stakeholders and analysis of its sensitivity to the requirements of individual factors; analysis of the risks of implementation actions; making a final decision on the implementation of measures or projects during the investment horizon. Such an analysis requires careful selection of factors (parameters) for assessing changes in the activity of the enterprise from its cooperation with stakeholders, building a model of incremental effects of benefits and time costs and calculating the volumes of current value of net profit of an enterprise. The method of calculation of incremental effects on the change in benefits and costs volume due to the changes in enterprise activity parameters as well as determination of the amount of the current value of enterprise net benefits from the implementation of measures aimed at improving relationship with a certain group of stakeholders, taking into account alternative options of investing limited financial resources is offered. The need to assess probabilities of the deviation of the values of the analyzed parameters from the basic level in the process of identifying the risks of the projects of the development of enterprise relations with stakeholders is emphasized.

Keywords: analysis, method of the analysis of benefits and costs, enterprise financial relations, making managerial decisions, groups of economic influence (stakeholders).

JEL Classification G32, D92, L32

Formulas: 0; fig.: 1; tabl.: 3; bibl.: 12.

Партин Г. О.

*кандидат економічних наук, професор,
Національний університет «Львівська політехніка», Україна;
e-mail: halyna.o.partyn@lpnu.ua; ORCID ID: 0000-0002-6733-0157*

Загородній А. Г.

*кандидат економічних наук, професор,
Національний університет «Львівська політехніка», Україна;
e-mail: anatolii.h.zahorodnii@lpnu.ua; ORCID ID: 0000-0002-2332-4214*

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ВИГІД І ВИТРАТ ДЛЯ УХВАЛЕННЯ РІШЕНЬ ЩОДО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВА З ГРУПАМИ ЕКОНОМІЧНОГО ВПЛИВУ (СТЕЙКХОЛДЕРАМИ)

Анотація. Обґрунтовано доцільність застосування методу аналізу вигід і витрат для оцінювання ефективності розвитку фінансових відносин підприємства з групами економічного впливу (стейкхолдерами). Цей метод є методом управління управлінських рішень, що його використовують за умови складних альтернатив діяльності або коли інформація щодо середовища функціонування суб'єкта господарювання є не зовсім визначеною. Метод ґрунтується на концепції раціонального вибору, згідно з якою індивіди обирають альтернативу, що передбачає перевищення обсягів вигід над обсягами витрат. Виокремлено основні етапи здійснення такого аналізу у процесі реалізації заходів (проектів) співпраці підприємства зі стейкхолдерами. Такими етапами є: формування мети і завдань аналізу вигід і витрат для оцінювання взаємовідносин підприємства зі стейкхолдерами; визначення можливих варіантів розв'язання проблеми, узгодження їх за часом, обсягами і компонентами; установлення складу чинників, зміну яких варто враховувати у процесі аналізу; визначення обсягів вигід і витрат та їх зведення до зіставимих вимірників; обчислення сумарного детермінованого значення поточної вартості чистої вигоди від реалізації заходів розвитку взаємовідносин зі стейкхолдерами та аналіз її чутливості до вимог окремих чинників; аналіз ризиків реалізації заходів; ухвалення остаточного рішення щодо реалізації заходів чи проектів за період інвестиційного горизонту. Такий аналіз вимагає ретельного вибору чинників (параметрів) оцінювання змін у діяльності підприємства від його співпраці зі стейкхолдерами, побудови моделі приріст них ефектів вигід і витрат у часі та обчислення обсягів поточної вартості чистої вигоди підприємства. Запропоновано метод розрахунку прирістних ефектів щодо зміни обсягів вигід і витрат, зумовлених зміною параметрів діяльності підприємства, і визначення суми поточної вартості чистої вигоди підприємства від реалізації заходів, спрямованих на поліпшення взаємовідносин із певною групою стейкхолдерів з урахуванням альтернативних варіантів вкладення обмежених фінансових ресурсів. Акцентовано увагу на необхідності оцінювання імовірностей відхилення значень аналізованих параметрів від базового рівня у процесі визначення ризиків проектів розвитку взаємовідносин підприємства зі стейкхолдерами.

Ключові слова: аналіз, метод аналізу вигід і витрат, фінансові відносини підприємства, ухвалення управлінських рішень, групи економічного впливу (стейкхолдери).

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 3; бібл.: 12.

Партын Г. О.

кандидат экономических наук, профессор,

Национальный университет «Львовская политехника», Украина;

e-mail: halyna.o.partyin@lpnu.ua; ORCID ID: 0000-0002-6733-0157

Загородний А. Г.

кандидат экономических наук, профессор,

Национальный университет «Львовская политехника», Украина;

e-mail: anatolii.h.zahorodnii@lpnu.ua; ORCID ID: 0000-0002-2332-4214

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА АНАЛИЗА ВЫГОД И ЗАТРАТ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО РАЗВИТИЮ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ С ГРУППАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЛИЯНИЯ (СТЕЙКХОЛДЕРОВ)

Аннотация. Обосновано целесообразность использования метода выгод и затрат для оценивания эффективности развития финансовых отношений предприятия с группами экономического влияния (стейкхолдерами). Выделены основные этапы проведения такого анализа в процессе реализации мероприятий (проектов) сотрудничества предприятия со стейкхолдерами. Предложен метод расчета приростных эффектов изменения объемов выгод

и затрат, обусловленных изменением параметров деятельности предприятия и определения суммы текущей стоимости чистой выгоды предприятия от реализации мероприятий, направленных на улучшение отношений с определенной группой стейкхолдеров с учетом альтернативных вариантов вложения ограниченных финансовых ресурсов. Обоснована необходимость оценивания вероятностей отклонения значений анализируемых параметров от базового уровня в процессе определения рисков проектов развития взаимоотношений предприятия со стейкхолдерами.

Ключевые слова: анализ, метод анализа выгод и затрат, финансовые отношения предприятия, принятия управленческих решений, группы экономического влияния (стейкхолдеры).

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 3; библи.: 12.

Introduction. In order to maintain and strengthen their competitive positions in the market today, enterprises have not only to use existing material, technical, labor, financial and information resources effectively, but also establish and develop interaction with major groups of economic influence (stakeholders). The availability of effective relations between the enterprise and its suppliers, buyers, investors, creditors, and its positive image among employees, managers, owners, state authorities and local governments allows them to receive additional revenues and discounts, attract resources and receive other benefits on preferential terms. However, when deciding on the development of relationships with one or more stakeholders that are usually connected with the need to invest resources, the enterprise has also to take into account the consequences of their influence on the system of market factors acting upon it and its business partners. Consequently, the complexity and stochastic nature of the influence of a large number of different factors on the interaction of the enterprise with stakeholders lead to the need for the development and use of clear decision-making algorithms on the development of this interaction, taking into account expected benefits and costs, which will increase the efficiency of the use of enterprise limited financial resources.

Analysis of the research and task formulation. The fundamentals of the methodology of the analysis of benefits and costs were developed by the French scientist Jules Dupuit in 1844 to measure the usefulness of public projects. Over the next few years, this methodology was actively promoted by the well-known scholars, including Nobel Prize winners in the field of economics — K. Arrow, R. Frish, J. Hicks, J. Tinbergen, P. Samuelson, A. Sen [1]. The conceptual foundations and practical aspects of the analysis of benefits and costs were grounded by A. Bordman, D. Greenberg, R. Winning, D. Weimer [2]. The essence of the methodology of benefits and costs is disclosed in the works of D. Weimer, E. Weining [3], Yu. Nemets, G. Wright [4], J. Stiglitz [5] and F. Reh [6]. The work of Yu. Chuchman [7], P. Landau [8] and T. Watkins [9] is devoted to the analysis of benefits and costs in the process of evaluating the expediency of public and private investment projects. The methodological approaches to the socio-economic analysis of benefits and costs in the course of implementing public and private partnership projects are presented in the work of N. Babiak and Ye. Nahornyi [10]. The special features of the analysis of benefits and costs associated with the implementation of forestry projects are disclosed in the work of Yu. Schvediuik [11]. At the same time, the issues of using the methodology of the analysis of benefits and costs for the purpose of determining the expediency of implementing projects for the development of relations between the enterprise and the main groups of economic influence, taking into account the peculiarities of the current market environment, remain inadequately investigated. The aim of writing the article is reasoning the decision-making procedure on the development of the enterprise interaction with groups of economic influence on the basis of the use of the method of the analysis of benefits and costs, in particular, distinguishing the main stages of conducting such analysis, presenting the methodology of calculating the volumes of changes in benefits and costs and the amount of the current value of the enterprise net benefits as a result of the implementation of the mentioned decisions.

Research results. The method of the analysis of benefits and costs, as a method of making managerial decisions, is used provided existing activity alternatives are complicated or information on the environment of the entity's operation is uncertain. The method is based on the concept of a rational choice, according to which individuals choose an alternative in which the volume of benefits exceeds the volume of costs. The general model of the procedure of analyzing benefits and costs includes:

- identification of activity alternatives;
- coordination of alternatives in order to ensure their correct comparison;
- data adjustment provided benefits and costs are connected with different activity time periods;
- determination of benefits and costs, including those that are difficult to assess in monetary terms (for example, social benefits and costs, benefits and costs connected with environmental changes, reducing risks to people's health and safety);
- determining the level of data uncertainty;
- representation of benefits and costs in a format that is useful for decision-making [12, p. 25].

Given the enterprise limited budget, when the same resources cannot be used for various tasks, the use of the analysis of benefits and costs allows determining which of the measures (investment options) will result in the greatest return and will be the most useful for the enterprise in terms of obtaining tangible and intangible assets, the growth of net cash flows and its market value. The solution of this problem is especially relevant in the process of establishing and developing relations between the enterprise and stakeholders.

Having a large number of potential opportunities for the cooperation with different groups of internal and external stakeholders and trying to use them to improve their competitive position, enterprises are usually forced to choose certain priorities in their activities, refusing the other options, which are also rather promising ones. There are cases when the enterprise has to decide on financing new development programs at the expense of the funds allocated to already existing projects (for example, whether to further develop a bonus program for sales managers or to expand the network of distributors).

Therefore, the enterprise needs to clearly understand the implementation of which projects to develop relationships with certain groups of stakeholders will have the most significant impact on the processes of increasing the volume of value formation, the growth of the enterprise equity and market value in the current and long-term periods. It is advisable to carry out the analysis of benefits and costs associated with the development of the enterprise relations with stakeholders both at the stage of determining ways of balancing the interests and contributions of counterparties and in the process of identifying available reserves for improving performance results.

The effectiveness of the relationship between the enterprise and stakeholders depends not only on a large number of different factors, but also on the peculiarities of their actions, which often have stochastic nature. Therefore, in order to ensure a logical sequence of analyzing the benefits and costs of such relationships, it is advisable to distinguish its main stages. These stages are shown in Fig. 1

At the first stage, it is necessary to identify and study the problems of the relationship that need to be resolved (for example, the imbalance of interests and contributions of the enterprise with respect to certain suppliers or buyers), to identify existing legal, economic, financial, social and other constraints, and to formulate the purpose and objectives of the analysis of relevant benefits and costs.

After that, it is necessary to identify a set of the most promising options for solving the problem, based on the implementation of appropriate measures (projects). In order to ensure the correctness of alternatives comparison, it is necessary to coordinate them by time, volumes and components (main assets, communication channels, infrastructure objects, etc.) that the enterprise already uses in its activities.

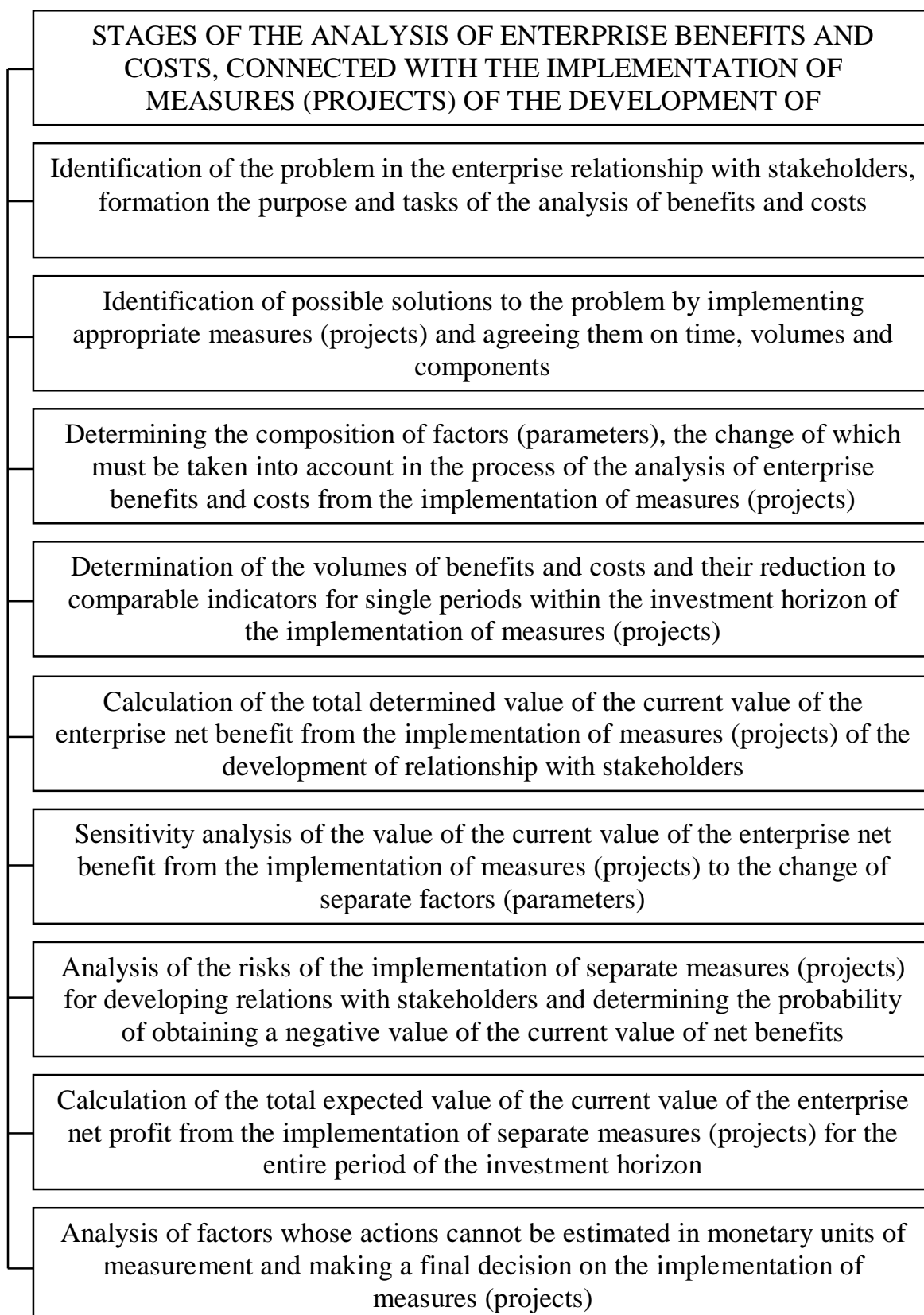


Fig. 1. Main stages of the analysis of the enterprise benefits and costs associated with the implementation of a measure (space) for the development of relations with stakeholders

The third stage involves establishing the composition of factors (parameters), the change of which must be taken into account in the process of calculating benefits and costs, in particular, to determine the incremental effects of benefits and costs (both in material and immaterial forms) and to

provide data on the volumes of benefits and costs in monetary units according to the periods of investment horizons of the implementation of certain measures (projects).

Another important stage of the analysis should be the calculation of enterprise benefits and costs connected with the implementation of individual measures (projects) to comparable indexes within investment horizons, in particular, their adjustment to the inflation rate.

The next analysis stage should be the development of a deterministic model for determining benefits and costs distributed over time by their discounting and calculating the total determined value of the current value of net benefit — net current value (NCV) for the implementation of certain measures (projects) of developing relationships with a particular stakeholder or a group of stakeholders.

Next it is necessary to analyze the sensitivity of the value of the current value of the enterprise net benefit from the implementation of certain measures (projects) to the change of the main factors (parameters), set the range of influence and determine which of these factors will have the most significant impact.

At the next stage, it is necessary to analyze the risks of implementing the measures (projects) and determine whether the range of factor changes includes a transition point at which the value of the current value of net benefit is zero, that is, whether the change of a certain factor can lead to a negative assessment of the prospects for the implementation of a particular measure (project).

It is also reasonable to calculate the total expected value of the current value of the enterprise net profit as a result of the implementation of separate measures (projects) for developing relations with stakeholders for the entire period of the investment horizon.

The final stage involves carrying out detailed quantitative and qualitative analysis of factors (measures) that cannot be assessed in monetary units (the impact of such factors should be assessed on a grade scale) and making a final decision on their implementation.

It is advisable to focus the greatest attention in the process of analyzing benefits and costs caused by the development of the enterprise relationship with a certain group of stakeholders on the choice of factors (parameters) for assessing changes in activities, forming the model of incremental effects of benefits and costs in time, as well as on the calculation of the current value of enterprise net benefits.

Consider the example of using the method of the analysis of benefits and costs connected with the implementation of the project of the development of the enterprise interaction with a group of stakeholders — buyers. The enterprise considers the relationship improvement with buyers through:

- a) implementation of the project to increase the time and improve the quality of work of departments that provide after-sales service of high-tech products (Project A) with the investment costs of 50,000 UAH. As a result, the following annual growth is forecast:
the number of units of sold products by 5% for the first and second year and by 4% for the third year;
the number of employees of departments of after-sales service of products per capita. To do this, there is a possibility to transfer an employee who currently works in another structural subdivision of the enterprise with an average monthly basic salary of 7,000 UAH;
additional payments to the basic salary of employees of after-sales service departments by 2% in the first year and by 1% in the second and third year;
- b) the investment of 50,000 UAH of investment resources into the project to improve the information presentation to buyers on the company's website (Project B). It is forecast that this will give an opportunity to increase enterprise sales volumes by 3% annually.

At the current (basic) moment, the sales price of a unit of the enterprise production is 10,000 UAH; the basic volume of sales in natural units — 1,000 units; the list number of employees of after-sales services departments is 20 people; the average monthly salary of one employee of after-sales service departments — 10,000 UAH. (120,000 UAH per year); the share of payments on materials (spare parts) per unit price — 20%; the investment range — 3 years; the weighted average cost of the enterprise's capital is 12%.

Using the offered approach to the analysis of benefits and costs, the authors first make a table of parameters, that is, variables that will be taken into account in the process of the analysis of benefits and costs (see Table 1).

Table 1

Output data (parameters) to calculate the benefits and costs associated with the project implementation to improve the relationship between the enterprise and a group of stakeholders (buyers)

Parameter number	Parameter title	Parameter value
Project A		
Parameter 1	Increase rate in the number of units sold	1 st and 2 nd years — 3 %; 3 rd year — 4 %
Parameter 2	Increase in the number of department employees	1 st year — 1 person 2 i 3 years — 0 persons
Parameter 3	Growth of surcharges to the basic salary of department employees	1 st year — 2 %; 2 nd and 3 rd years — 1 %
Project B		
Parameter 1	Increase rate in the number of units sold	3 % annually

Source: made up by the authors

The second stage of the analysis involves determining the amount of increase in enterprise benefits and costs in monetary units (see Table 2). In calculating the changes in the volume of enterprise costs connected with the project implementation to improve the work of after-sales service departments, it must be taken into account that an additional employee will be drawn in these subdivisions from another structural subdivision of the same enterprise and that his average monthly basic salary is 7,000 UAH (84,000 UAH per year). Consequently, the enterprise's expenses volume for the payment of the employees' basic salary of the departments before the implementation of Project A is 2,400,000 UAH (12,000 x 20), and after the implementation of Project A will make 2,436,000 UAH. (120,000 x 20 + (120,000 — 84,000) x 1).

Table 2

Calculation of incremental effects on the volumes of benefits and costs due to the implementation of the projects to improve the enterprise interaction with a group of stakeholders (buyers)

Indicators	Range of indicator values by the periods of the investment horizon		
	1 st year ($t_0 - t_1$)	2 nd year ($t_1 - t_2$)	3 rd year ($t_2 - t_3$)
Project A			
Events: Capital investment, UAH	0	0 — 0	0 — 0
Change in sales volumes, units	1,000 — 1,050	1,050 — 1,103	1,103 — 1,147
Change in the number of employees of departments, people	20 — 21	21 — 21	21 — 21
Change in the level of additional payments to a basic salary of employees, %	0.0 — 2.0	2.0 — 3.0	3.0 — 4.0
Consequences: Change in the volume of enterprise income, UAH.	10,000,000 — 10,500,000	10,500,000 — 11,030,000	11,030,000 — 11,470,000
Change in the volume of enterprise expenses for the payment of a basic salary to employees, UAH.	2,400,000 — 2,436,000	2,436,000 — 2,436,000	2,436,000 — 2,436,000
Change in the costs of materials, UAH	2,000,000 — 2,100,000	2,100,000 — 2,206,000	2,206,000 — 2,294,000
Change in the volume of additional payments to a basic salary of employees of departments, UAH	0 — 48,720 (2,436,000 x 0.02)	48,720 — 73,080	73,080 — 97,440
Project B			
Events: Funds investment, UAH	80000 — 0	0 — 0	0 — 0
Change in sales volumes, units	1,000 — 1,030	1,030 — 1,061	1,061 — 1,093
Consequences: Change in the volume of the enterprise income, UAH.	10,000,000 — 10,300,000	10,300,000 — 10,610,000	10,610,000 — 10,930,000

Source: made up by the authors

The next stage of the analysis is to calculate the current value of the enterprise net profit from the implementation of Project A (see Table 3). According to the calculated data, the enterprise benefits consist in an increase in the volume of its income, and the costs include an increase in the

costs of basic wages and surcharges to it to employees of departments, the volume of incremental costs for materials and the amount of enterprise lost profits as a result of the refusal from the implementation of an alternative Project B. The net profit volume is equal to the difference between the volumes of the enterprise benefits and costs due to the implementation of Project A. The current value of net benefits is determined by discounting the net profit volumes at the rate of discounting equal to the value of the enterprise capital.

Table 3

Volumes of the current value of the enterprise net profit as a result of the implementation of Project A, aimed at improving relations with a group of stakeholders (buyers)

Periods of the investment horizon	Volumes of investment resources, UAH	Increase in costs, UAH				Increase in benefits volumes from Project B implementation	Net profit volume, UAH	Current net value (NPV), UAH
		to pay basic wages to employees	to pay surcharges to the main wages of employees	for materials	volumes of lost benefits owing to the refusal of Project B implementation			
t_0	(80000)	–	–				(80000)	(80000)
$t_0 — t_1$	–	(36000) (2436000 – 2400000)	(48720)	(100000)	(300000)	500000	15280	13643
$t_1 — t_2$	–	–	(24360)	(106000)	(310000)	530000	89640	71460
$t_2 — t_3$	–	–	(24360)	(88000)	(320000)	440000	7640	5432
Amount of the current value of net benefits	–							10541

Source: made up by the authors

Since the current value of the enterprise net profit from the implementation of Project A has a positive value (NCV = 10,541 UAH), such a project is effective.

The volumes of benefits and costs calculated during the analysis of a particular solution (the project) can significantly change as a result of the effect of an uncertainty factor, such as changes in the market price of materials, the legislative increase of the minimum level of employees' basic wages, the change in demand for enterprise's products, etc. Therefore, an important stage in the cost-benefit analysis is to determine how probable deviations of the value of certain parameters from a basic level will affect the current value of the enterprise net profit. For this purpose, such methods as sensitivity analysis, scenario analysis, the Monte Carlo method, and others can be used.

Conclusions. In order to ensure market competitiveness in the modern economy, each enterprise needs to establish effective relations with internal and external groups of economic influence. When deciding on the development of such relationships, it is advisable to use the method of the analysis of benefits and costs, through which it is possible to systematically and clearly define rational priorities in activities in the conditions of limited resources, complexity, instability and uncertainty of the surrounding business environment. The analysis of benefits and costs associated with the development of relationships with stakeholders should be carried out both at the stage of balancing interests and contributions of counterparties and in the process of determining reserves to improve the performance. The phased implementation of such analysis enables the enterprise to determine the implementation of which measures (projects) for the development of relations with stakeholders will bring the greatest benefit in the form of an increase in the current value of net benefits.

Література

1. The new Palgrave: A dictionary of economics [Text] : 4 Volume Set. / editors J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman. — London : Macmillan Press, 1987. — Vol. 4. — P. 687—690.
2. Cost benefit analysis: Concepts and practice [Text] / A. E. Boardman, D. H. Greenberg, A. R. Vining, D. L. Weimer. — Cambridge University Press, 2017. — 588 p.
3. Веймер Д. Л. Аналіз політики: концепції і практика [Текст] / Д. Л. Веймер, Е. Р. Вайнінг ; пер. з англ. під наук. ред. О. Кілієвича. — Київ : Основи, 1998. — 654 с.
4. Державні фінанси: теорія і практика перехідного періоду в Центральній Європі [Текст] : пер. з англ. / за ред. Юрія Немеца і Глена Райга. — Київ : Основи, 1998. — 542 с.
5. Стігліц Дж. Економіка державного сектору [Текст] : пер. з англ. / Дж. Стігліц. — Київ : Основи, 1998. — 544 с.
6. Reh F. I. How to Run a Cost-Benefit Analysis [Electronic resource] / F. I. Reh // Management & Leadership. — 2019. — 7 February. — Available at: <https://www.thebalancecareers.com/cost-benefit-analysis-2275277>.
7. Чучман Ю. Оцінка доцільності державних і приватних інвестиційних проектів [Текст] : навч. посібник / Ю. Чучман ; пер. з англ. С. Соколик. — Київ : Вид-во УАДУ, 1998. — 102 с.
8. Landau P. Cost Benefits Analysis for Projects — A Step-by-Step Guide [Electronic resource] / P. Landau // PROJECT MANAGER. — 2018. — 27 June. — Available at: <https://www.projectmanager.com/blog/cost-benefit-analysis-for-projects-a-step-by-step-guide>.
9. Watkins T. An introduction to Cost Benefit Analysis [Electronic resource] / T. Watkins // San José State University. — Available at: <http://www.sjsu.edu/faculty/watkins/cba.htm>.
10. Аналіз вигід і витрат [Текст] : практ. посіб. / пер. з англ. С. Соколик ; наук. ред. пер. О. Кілієвич ; Секретаріат Ради Скарбниці Канади. — Київ : Основи, 2000. — 175 с.
11. Бабяк Н. Д. Соціально-економічний аналіз витрат і вигод проектів державно-приватного партнерства [Текст] / Н. Д. Бабяк, Є. О. Нагорний // Інноваційна економіка. — 2016. — № 7—8. — С. 114—119.
12. Шведюк Ю. В. Особливості виконання аналізу витрат і вигод лісівничих проектів [Текст] / Ю. В. Шведюк // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О. Ф., м. Суми, 6—8 травня 2017 р. : у 2-х т. / за заг. ред. : О. В. Прокопенко, О. В. Люльова. — Суми : СумДУ, 2014. — Т. 1. — С. 163—164.

Стаття рекомендована до друку 28.02.2019

© Партин Г. О., Загородній А. Г.

References

1. Eatwell, J., Milgate, M., & Newman, P. (Eds.). (1987). The new Palgrave: A dictionary of economics. London: Macmillan Press.
2. Boardman, A. E., Greenberg, D. H., Vining, A. R., & Weimer, D. L. (2017). Cost benefit analysis: Concepts and practice. Cambridge: Cambridge University Press.
3. Weimer, D. L., Weining, E. R., & Kiliievych, O. (Ed.). (1998). *Analiz polityky: kontseptsii i praktyka [Policy Analysis: Concepts and Practices]*. Kyiv: Osnovy [in Ukrainian].
4. Nemets Yu., Wright, G. (Eds.). (1998). *Derzhavni finansy: teoriia i praktyka perekhidnoho periodu v Tsentralnii Yevropi [Public Finances: Theory and Practice of the Transition in Central Europe]*. Kyiv: Osnovy [in Ukrainian].
5. Stiglitz, J. (1998). *Ekonomika derzhavnoho sektora [State sector economics]*. Kyiv: Osnovy [in Ukrainian].
6. Reh, F. I. (2019, February 7). How to Run a Cost-Benefit Analysis. Retrieved from <https://www.thebalancecareers.com/cost-benefit-analysis-2275277>.
7. Chuchman, Yu. (1998). *Otsinka dotsilnosti derzhavnykh i pryvatnykh investytsiynykh proektiv [Assessment of the feasibility of public and private investment projects]*. (Sokolyk, S., Trans.). Kyiv: Vyd-vo UADU [in Ukrainian].
8. Landau, P. (2018, June 27). Cost Benefits Analysis for Projects — A Step-by-Step Guide. Retrieved from <https://www.projectmanager.com/blog/cost-benefit-analysis-for-projects-a-step-by-step-guide>.
9. Watkins, T. (n. d.). An introduction to Cost Benefit Analysis. Retrieved from <http://www.sjsu.edu/faculty/watkins/cba.htm>.
10. Kiliievych, O. (Ed.). (2000). *Analiz vyhid i vytrat [Analysis of benefits and costs]*. Secretariat of the Council of the Treasury of Canada. (Sokolyk, S., Trans.). Kyiv: Osnovy [in Ukrainian].
11. Babiak, N. D., & Nahornyi, Ye. O. (2016). Sotsialno-ekonomichni analiz vytrat i vyhod proektiv derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Socio-economic analysis of costs and benefits of public-private partnership projects]. *Innovatsiina ekonomika — Innovation economy*, 7—8 [in Ukrainian].
12. Shvediuk, Yu. V. (2014). Osoblyvosti vykonannya analizu vytrat i vyhod lisivnychykh proektiv [Features of the analysis of the costs and benefits of forestry projects]. *Ekonomichni problemy staloho rozvytku : materialy Mizhnarodnoi naukovopraktychnoi konferentsii, prysviachenoї pamiaty prof. Balatskoho O. F., m. Sumy, 6—8 travnia 2017 r. — Economic problems of sustainable development: materials of the International Scientific and Practical Conference devoted to the memory of prof. Balatsky O. F., Sumy, May 6—8, 2017, 1*, 163—164. Prokopenko, O. V., & Liulov, O. V. (Ed.). Sumy: SumDU [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 28.02.2019

© Partyn H. O., Zahorodniy A. H.

Піхоцький В. Ф.

*доктор економічних наук, доцент, Заслужений економіст України,
начальник територіального управління Рахункової палати України
по Львівській, Волинській, Рівненській, Тернопільській, Івано-Франківській
та Закарпатській областях
e-mail:ltu@ac-rada.gov.ua.*

Рисін В. В.

*доктор економічних наук, доцент,
заступник директора Львівського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи», Україна;
e-mail:vitaliy.rysin@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2883-4563*

Любенко А. М.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку і оподаткування
Львівського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи», Україна;
e-mail:andriy.lyubenko@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-9064-4253*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ТА ДЕРЖАВНОГО АУДИТУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ДЕРЖАВИ

Анотація. Одним із ключових завдань управління є контроль за використанням фінансових і матеріальних ресурсів. Особливе значення фінансовий контроль має у державному секторі, адже дотримання чітких стандартів у бюджетній сфері сприяє досягненню соціальної стабільності, економічної безпеки та високого рівня добробуту населення. Від ефективності фінансового контролю значною мірою залежить довіра суспільства до влади та державних інституцій, що обумовлює актуальність дослідження питань ролі фінансового контролю у забезпеченні економічної стійкості держави. У статті авторами проведено дослідження економічної сутності державного фінансового контролю та ролі державного аудиту у фінансово-економічному секторі держави, визначено напрями розвитку державного фінансового аудиту. На сучасному етапі в Україні не запроваджено єдиних методологічних основ побудови ефективної системи аудиту в секторі державного управління, що вимагає розробки теоретико-прикладних пропозицій щодо формування аудиту в державному секторі. Пропонований авторами підхід до класифікації державного аудиту передбачає виділення внутрішнього та зовнішнього аудиту, а також трьох основних різновидів державного аудиту - фінансового аудиту, аудиту ефективності та операційного аудиту. Така класифікація може застосовуватись у діяльності органів зовнішнього та внутрішнього державного фінансового контролю. При цьому об'єктами фінансового аудиту мають бути суб'єкти господарювання, бюджетні установи та суб'єкти державної та комунальної форми власності, аудит ефективності має бути скерований на оцінку виконання місцевих бюджетів та програм розвитку, операційний аудит орієнтований на перевірку окремих господарських операцій. Авторами розроблено методичний підхід до загальної оцінки ефективності державного фінансового контролю та аудиту, що передбачає застосування відповідних коефіцієнтів ефективності контролю та ефективності державного аудиту.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, ефективність фінансового контролю, державний аудит, фінансовий аудит, бюджетно-фінансова сфера.

Формул: 2; рис.: 1; табл.: 1; бібл.: 24.

Pikhotskyi V.

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Honored Economist of Ukraine,
Head of Territorial Administration Accounting Chamber of Ukraine
in Lviv, Volyn, Rivne, Ternopil, Ivano-Frankivsk and Zakarpattia regions
e-mail: ltu@ac-rada.gov.ua*

Rysin V.

*Doctor of Economics, Associate Professor, Deputy Director of Lviv Institute
of SHEI «Banking University», Ukraine;
e-mail: vitaliy.rysin@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2883-4563*

Lyubenko A.

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of department of accounting and taxation, Lviv Institute
of SHEI «Banking University», Ukraine;
e-mail: andriy.lyubenko@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-9064-4253*

EFFECTIVENESS OF FINANCIAL CONTROL AND STATE AUDIT IN PROVIDING THE FINANCIAL AND ECONOMIC STABILITY OF THE STATE

Abstract. The control of financial and tangible resources using is one of the key tasks of management. Financial control has significant matter in the public sector, because clear standards maintenance in the budget sector contributes to the achievement of social stability, economic security and a high level of social welfare. The society's faith to the government and state authorities vastly depends on efficiency of the financial control. This highlights the topicality of the financial control role in providing economic stability of the state. The paper deals with research of economic essence of state financial control, and role of public audit in the financial sector of the state. The ways of public financial audit development are considered. Ukraine has not introduced single methodological background for building an effective audit system in the public administration sector yet, so the necessity of new theoretical and practical approaches to the public sector audit development is indubitable. The authors' approach to public audit classification is based on distinguishing of external and internal audits, as well as the main types of public audit, namely financial audit, audit of efficiency and operational audit. This classification could be useful for different state authorities' activity, which are in charge of public financial control. The business entities, budgetary institutions and entities of state and communal ownership have to be the objects of financial audit; audit of efficiency should be oriented towards the assessment of the implementation of local budgets and development programs: and operational audit has to be directed onto verification of individual business transactions. The author have developed methodical approach to the general assessment of the effectiveness of public financial control and audit, which involves the application of appropriate ratios of effectiveness of control and effectiveness of public audit.

Keywords: state financial control, effectiveness of financial control, public audit, financial audit, budgetary-financial activity.

JEL Classification G38, H83

Formulas: 2; fig.: 1; tabl.:1; bibl.: 24.

Пихоцкий В.Ф.

*доктор экономических наук, доцент, Заслуженный экономист Украины, начальник
территориального управления Счетной палаты Украины
по Львовской, Волынской, Ривненской, Тернопольской, Ивано-Франковской
и Закарпатской областях
e-mail: ltu@ac-rada.gov.ua*

Рысин В. В.

*доктор экономических наук, доцент, заместитель директора,
Львовского учебно-научного института
ГВУЗ «Университет банковского дела», Украина;
e-mail: vitaliy.rysin@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2883-4563*

Любенко А. М.

*доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры учета и налогообложения
Львовского учебно-научного института
ГВУЗ «Университет банковского дела», Украина;
e-mail: andriy.lyubenko@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-9064-4253*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ И ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Аннотация. Финансовый контроль имеет особое значение в государственном секторе, поскольку соблюдение четких стандартов в бюджетной сфере стимулирует достижение социальной стабильности, экономической безопасности и высокого уровня благосостояния населения. В статье авторами проведено исследование экономической сущности государственного финансового контроля и роли государственного аудита в финансово-экономическом секторе государства, определены пути развития государственного финансового аудита. Авторами предложен подход к классификации государственного аудита, суть которого состоит в выделении трех основных видов государственного аудита – финансового аудита, аудита эффективности и операционного аудита. Разработан методический подход к общей оценке эффективности государственного финансового контроля и аудита, использующий соответствующие коэффициенты эффективности контроля и эффективности государственного аудита.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, эффективность финансового контроля, государственный аудит, финансовый аудит, бюджетно-финансовая сфера.

Формул: 2; рис.: 1, табл.: 1, библи.: 24.

Вступ. Сучасні умови розвитку економіки і українського суспільства пред'являють жорсткі вимоги до ефективності вирішення завдань управління різними сферами державного життя, в числі яких і ті, які пов'язані з реалізацією завдань контролю використання фінансових коштів і матеріальних ресурсів. Ефективність фінансового контролю є одним з найважливіших факторів фінансово-економічної стійкості і соціальної стабільності держави, її економічної безпеки, добробуту населення.

Адже, для того щоб ефективно управляти суспільними процесами необхідно, перш за все, дотримуватися послідовного вирішення питань, пов'язаних з плануванням діяльності, організацією роботи, координуванням процесу, аналізом результатів і контролем. Заключним елементом будь-якої діяльності є контроль. Що стосується фінансово-бюджетної сфери, то таким елементом є фінансовий контроль, який охоплює своїм впливом суспільні відносини, що виникають в процесі утворення, розподілу і використання певних фондів грошових коштів. Необхідність здійснення фінансового контролю виникає тоді, коли відбувається рух грошових коштів.

Контроль за використанням фінансових коштів і матеріальних ресурсів по праву вважається однією з найважливіших задач управління. Відповідно, тільки ефективний і дієвий фінансовий контроль, а також належний порядок в бюджетно-фінансовій сфері може сприяти вдосконаленню державного устрою, його соціальної стабільності, економічної безпеки, а також благополуччя громадян.

Крім цього, сьогодні платники податків мають бути впевненими в тому, що їхні кошти витрачаються за призначенням, а також використовуються ефективно, раціонально та

економно. Держава повинна розуміти, що саме довіра суспільства до влади є невід'ємним елементом стабільності держави в цілому.

Водночас виникає питання: де гарантія того, що кошти, передані в розпорядження державної влади, витрачаються раціонально, економно, а також на законних підставах? Для цього законодавчій владі необхідно забезпечити на високому рівні надійний, всеосяжний і незалежний, як від виконавчої влади, так, і від окремих осіб, державний фінансовий контроль, який повинен реалізовуватися ефективними формами перевірок.

Однією з таких перевірок в системі фінансового контролю є аудит, який спрямований на виявлення відхилень від прийнятих правил і стандартів з метою прийняття коригувальних заходів, а також здійснення заходів щодо запобігання таких порушень.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Фінансовий контроль є багаторівневим і багатостороннім, оскільки фінансова система держави охоплює всі види грошових фондів, як на державному і регіональному, так і на рівні окремих господарюючих суб'єктів.

По суті, контроль є невід'ємним елементом будь-якої діяльності. У Лімській декларації керівних принципів контролю наведено таке визначення: «...контроль не самоціль, а невід'ємна частина системи регулювання, метою якого є розкриття відхилень від прийнятих стандартів і порушень принципів законності, ефективності та економії витрачання матеріальних ресурсів на можливо більш ранній стадії з тим, щоб мати можливість прийняти коригуючі заходи, в окремих випадках притягнути винних до відповідальності, отримати компенсацію за заподіяну шкоду або здійснити заходи щодо запобігання або скорочення таких порушень в майбутньому» [1].

Н. Завалко зазначає, що на сучасному етапі однією із реальних загроз для фінансової системи є зростання кількості та обсягу порушень у сфері використання державних фінансових ресурсів, що часто стосується і діяльності тих державних контролерів, що покликані запобігати нераціональному використанню коштів платників податків. Така ситуація вимагає зміни підходів до організації фінансового контролю з боку держави у напрямі уникнення дублювання повноважень контролюючих органів, розкриття фінансових махінацій, посилення фінансової дисципліни, що у результаті має сприяти зростанню рівня фінансової безпеки країни [2].

О. Натарова наголошує на актуальності оцінки державного фінансового контролю зважаючи на необхідність створення в Україні інтегрованої інформаційно-аналітичної системи обліку і контролю, що сприятиме ефективному управлінню державними фінансовими ресурсами, зниженню кількості порушень, розкрадань державних ресурсів, та загалом зумовить покращення економічного та соціального клімату в країні. На думку автора, для України на сьогоднішній момент важливе значення має глибша імплементація у законодавчо-нормативній базі загальноновизнаних в світі принципів контролю. О. Натарова також підтримує думку щодо необхідності уточнення у бюджетному кодексі базових принципів контролю, об'єктів і суб'єктів контролю. На базі оцінки державного фінансового контролю у публічному секторі автор робить висновок щодо необхідності подальшої реформи внутрішнього фінансового контролю та розвитку його методологічних засад [3].

М. Алієв розглядає проблему оцінки окремих функцій зовнішнього та внутрішнього рівнів державного фінансового контролю, виокремлюючи проблему недостатньої їх диференціації на законодавчому рівні, що зумовлює дублювання діяльності контролюючих органів, зниження ефективності їхньої діяльності та зростання адміністративного впливу на суб'єктів контролю [4].

Оцінка праць вітчизняних та зарубіжних науковців [5; 6; 7; 8] дозволяє виокремити такі види контролю, як:

- внутрішньогосподарський контроль, який здійснюється фінансово-економічними підрозділами і ревізійними комісіями підприємств, організацій. Внутрішніми нормативно-правовими актами визначається статус цих органів, які контролюють правомірність здійснення тих чи інших операцій, а також здійснюють контроль ефективності і доцільності

витрат, в тому числі в інвестиційні проекти, а також оцінку і контроль фінансового стану підприємства;

- громадський контроль, що реалізується за допомогою громадських інститутів і на основі законів, які зобов'язують владу надавати інформацію суспільству, а також без посередництва спеціальних державних органів;

- позавідомчий державний фінансовий контроль — контроль, який здійснюється державними органами на підприємствах, в організаціях та установах незалежно від їх відомчої належності та організаційно-правових форм.

В сучасних умовах найбільш ефективною формою зовнішнього фінансового контролю є аудит, здійснюваний незалежними дипломованими фахівцями, які не працюють в організації (компанії), в якій проводять сам аудит. Поряд з цим, значення аудиту як однієї з форм економічного контролю неухильно зростає, що перш за все обумовлено його практичною необхідністю. У зарубіжних країнах організація і проведення аудиту в державному секторі тривалий час ґрунтуються на єдиних національних стандартах та регулюються спеціально створеним органом державної влади.

В Україні поки відсутні єдині методологічні основи побудови ефективної системи аудиту в секторі державного управління. В результаті від цього спостерігається брак аудиторської інформації, знижується якість аудиторської діяльності і, відповідно, довіра до державних інституцій та, як наслідок, управлінських рішень, прийнятих на підставі аудиторської інформації.

Н. Здирко, розглядаючи суть і завдання державного аудиту в Україні, наголошує на таких передумовах його розвитку, як законодавча підтримка, якість перевірок та компетентність державних аудиторів. Шляхи підвищення результативності внутрішнього державного аудиту пов'язані з впровадженням у практику аудиту ефективності, що має фокусуватися не лише на використанні державних фінансів, але й на процесі їх формування. Поряд з тим, потребує конкретизації законодавча база в контексті визначення об'єкта і суб'єкта контролю, його принципів і типів тощо.

Враховуючи вищенаведене, слід констатувати відсутність єдиного підходу до вирішення проблем ефективного контролю за витрачанням державних коштів, методології визначення ефективності контролю в державному секторі, а також наявність на сучасному етапі проблеми формування науково обґрунтованої системи побудови аудиту та методики його здійснення в державному секторі України. Паралельно з цим, важливим є питання вивчення теоретичних і практичних аспектів фінансового контролю з перспективою розробки теоретико-прикладних пропозицій щодо формування аудиту в державному секторі.

Дослідження цієї проблеми вимагає вирішення низки взаємопов'язаних завдань, зокрема визначення місця і ролі аудиту в системі фінансового контролю, вивчення особливостей внутрішнього і зовнішнього аудиту в комерційному секторі, та розробки рекомендацій щодо формування аудиту в державному секторі на основі вітчизняного та зарубіжного досвіду і підвищенню ефективності державного фінансового контролю.

Враховуючи завдання, які необхідно вирішити, слід почати з того, що сьогодні є багато визначень аудиту і в кожному з них викладається сутність, призначення і мета проведення аудиту. Зазначимо, що єдиної думки про поняття аудиту і його завдання у вітчизняних і зарубіжних учених не має.

Оцінка окремих наявних на сьогодні в економічній літературі та законодавчо-нормативній базі визначень сутності аудиту, та зокрема державного аудиту, дозволяє виокремити такі підходи [10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17]:

1. Значна частина вітчизняних дослідників дотримується підходу, визначеного в українському законодавстві, що трактує аудит як перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відвічності чинному законодавству та встановленим нормативам.

2. Трактування сутності аудиту зарубіжними дослідниками часто базується на тому, що аудит — це діяльність, направлена на зменшення підприємницького ризику; аудит сприяє зменшенню інформаційного ризику для користувачів фінансової звітності до прийняттого рівня; аудит як незалежний вид контролю зводиться врешті-решт до виявлення різного роду помилок в бухгалтерському і податковому обліку і оцінки їх істотності.

Зважаючи на вищевикладене, метою статті є обґрунтування економічної сутності державного фінансового контролю та ролі державного аудиту у фінансово-економічному секторі держави, розробка методичних підходів до класифікації державного аудиту за видами і формами, а також підходів до визначення ефективності фінансового контролю та аудиту.

Результати дослідження. Наведені вище визначення дають можливість сконцентрувати увагу на понятті мети аудиту. Загалом, метою аудиту є встановлення достовірності фінансової звітності, об'єктивність подання в ній фінансового становища, майнових інтересів, результатів облікових операцій, руху готівки і відповідності здійснених операцій нормативним актам, чинним в Україні. Тобто, за ознакою «розмежування компетенцій» аудит ділиться на зовнішній і на внутрішній.

Подібний підхід характеризується у працях низки зарубіжних авторів. Так, колектив авторів під керівництвом Р. Роудла, досліджуючи проблему впливу зовнішнього аудиту на установи публічного сектора на прикладі 118 підприємств в Естонії, стверджує, що аудит результативності діяльності може бути корисним навіть якщо він не призводить до значних змін у політиці чи організаційній практиці підприємств публічного сектора. Внутрішні чинники процесу аудиту, такі як сприйняття досвіду аудиторів, їх відкритість до діалогу, якість аудиторського висновку, меншою мірою зумовлюють адаптацію змін підприємствами та організаціями, на яких проводиться аудит. Натомість зовнішні чинники політичного характеру та увага з боку мас-медіа можуть зробити процес адаптації змін у діяльності підприємств публічного сектора більш прогресивним [18].

Дослідження Г. Саренса, М. Абдулмохамадді та Р. Ленса зосереджено на активній ролі внутрішнього аудиту у корпоративному управлінні з огляду на застосування зваженого на ризик плану аудиту, існування системи забезпечення якості та програми вдосконалення, та долученість комітетів аудиту до розробки плану аудиту. Потреба в ефективному внутрішньому аудиті підтверджується варіацією таких показників як лістинг фондових бірж, розміри фірм тощо. Важливе значення також має кваліфікація та досвід осіб, відповідальних за проведення аудиту [19]. Такі результати дозволяють констатувати, що і для державного аудиту усі перелічені чинники відіграватимуть значну роль. Особливо варто звернути увагу на застосування зважених на ризик підходів, оцінці якості та забезпеченні належної кваліфікації аудиторів.

Х. Ліян, Б. Рен та С. Сун на основі інтеграції теорії агента та інституційного аналізу в міжнародному бізнесі розглядають механізми державного контролю підприємств з державною формою власності в процесі глобалізації економік перехідного типу. Вони виділяють два типи державного контролю — державний контроль власності та контроль політичних зв'язків управлінців. Обидва типи державного контролю мають сильний вплив на процес глобалізації підприємств з державною формою власності, хоча ступінь такого впливу різниться залежно від характеру реформ, що проводяться, та темпів глобалізації [20]. У дослідженні обґрунтовано обернено пропорційний зв'язок між політичною залежністю менеджерів підприємств державного сектора та ступенем глобалізації таких підприємств, у той же час державний контроль власності, на думку авторів, має прямо пропорційний вплив на цей процес.

А. Карі та Д. Байзаков стверджують, що в кризових умовах управління обмеженим обсягом фінансових ресурсів має доволі важливе значення, причому державний аудит є одним із інструментів такого управління. Автори доводять необхідність розгляду оцінки якості як обов'язкового елементу системи державного аудиту [21].

Загалом внутрішній аудит можемо трактувати як організовану на економічному суб'єкті в інтересах його власників і регламентовану його внутрішніми документами систему контролю над дотриманням установленого порядку ведення бухгалтерського обліку й надійності функціонування системи внутрішнього контролю. Метою внутрішнього аудиту у такому разі є допомога працівникам компанії ефективно виконувати свої функції. Внутрішній аудит проводять аудиторів, що працюють безпосередньо в даній організації. У разі, якщо невеликі організації не мають власних аудиторів, то внутрішній аудит проводить ревізійна комісія або аудиторська організація на основі договору на здійснення внутрішнього аудиту.

Натомість зовнішній аудит проводиться на договірній основі незалежними аудиторськими організаціями або індивідуальними аудиторами з економічним суб'єктом з метою об'єктивної комплексної оцінки достовірності бухгалтерського обліку і звітності та надання консультаційних послуг керівництву.

Зовнішній аудит можна поділити на три різновиди:

- обов'язковий аудит, проведення якого обумовлене вимогами законодавчо-нормативних актів;
- ініціативний аудит, який проводиться за рішенням керівництва компанії або її засновників і спрямований на виявлення недоліків у системі бухгалтерського обліку, звітності та оподаткуванні, на аналіз фінансового стану компанії і підвищення ефективності її роботи. Проведення ініціативного аудиту не є обов'язковим, проте бажаним з точки зору забезпечення ефективного контролю акціонерів та менеджменту за діяльністю компанії;
- аудит за спеціальними аудиторським завданням — це «міні-аудит», який включає перевірку окремих статей бухгалтерської звітності, юридичної та економічної експертизи договорів та ін. При цьому передбачена видача спеціального висновку.

Виходячи з вищевикладеного, нами розроблено методичний підхід до групування основних ознак внутрішнього і зовнішнього аудиту за низкою критеріїв (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика зовнішнього і внутрішнього аудиту

<i>Критерій</i>	<i>Зовнішній аудит</i>	<i>Внутрішній аудит</i>
Мета	Підтвердження достовірності звітності	Підвищення ефективності діяльності, контроль за фінансово-господарської діяльністю
Регулювання	Закон, стандарти аудиту	Стандарти аудиту, локальні нормативні акти
Засоби	Визначаються національними стандартами аудиту	Вибираються самостійно
Постановка завдань	Програма аудиту	Визначається керівництвом виходячи з потреб управління
Обсяг робіт	Період, за який здійснюється аудит	Положення комісії, відділу, посадова інструкція
Статус суб'єкта, що здійснює аудит	Вищий орган фінансового контролю	Працівник організації незалежність обмежена
Організація роботи	Визначається аудитором самостійно, на основі стандартів аудиту	Виконання завдань керівництва
Користувачі	Внутрішні і зовнішні	Внутрішні
Об'єкт перевірки	Фінансова звітність	Системи управління, операційні процеси, фінансова звітність, фінансово-господарська діяльність в цілому
Періодичність	Ініціативний аудит – в будь-який час, обов'язковий – по закінченні звітного року	За внутрішнім графіком організації
Форми і методи	Визначаються самостійно на основі стандартів аудиту	Визначаються самостійно на основі локальних актів, стандартів аудиту
Звітність	Висновок, вимоги до якого визначаються законом і національними стандартами	За формою, визначеною локальними актами
Відповідальність	Перед державою, відповідно до законодавства	Перед керівництвом за виконання своїх обов'язків

Джерело: розроблено авторами.

Запропонований підхід дозволяє виокремити специфічні ознаки зовнішнього та внутрішнього аудиту, відмінності у меті та завданнях, та є основою для побудови класифікації державного аудиту.

Розгляд теоретичних аспектів проблеми класифікації державного аудиту як складової державного фінансового контролю та оцінка наявних точок зору щодо класифікації державного аудиту дозволяє запропонувати власний методичний підхід, який адаптований до специфіки реалізації аудиту в Україні (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація державного аудиту як складової державного фінансового контролю за видами і формами
Джерело: розроблено авторами.

Слід зазначити, на сучасному етапі розвитку вітчизняного державного фінансового контролю, особливого значення має дослідження, і відповідно, визначення чітких критеріїв і підходів до оцінки ефективності контролю і аудиту в державному секторі. Методологія оцінки діяльності спеціалізованих органів фінансового контролю повинна базуватись не лише на результатах діяльності, тобто економічних і соціальних вигодах, які можуть надавати органи державного фінансового контролю суспільству, а також на оцінці дотримання фундаментальних етичних цінностей Кодексу етики вищих органів фінансового контролю INTOSAI.

Зокрема, відповідно до Кодексу етики вищих органів фінансового контролю (ISSAI 30 Code of Ethics) до фундаментальних цінностей віднесено:

- Добросесність(Integrity);
- Незалежність та об'єктивність (Independence and Objectivity)
- Компетентність(Competence);
- Професійна поведінка (Professional behavior);

- Конфіденційність та прозорість (Confidentiality and Transparency)[22].

Даний Кодекс етики містить детальне керівництво щодо застосування перерахованих етичних принципів та контролю за їх дотриманням, що повинно враховуватись при оцінці ефективності органів державного фінансового контролю та аудиту.

Оцінка професійної компетентності і кваліфікації також має прямий взаємозв'язок з ефективністю контрольної діяльності. Зокрема, Генеральний контролер, керівник контрольного управління Конгресу США (Government Accountability Office) у своєму інтерв'ю журналу CPA зазначив, що з 240 фахівців з обліку і аудиту, які працюють в контрольному управлінні Конгресу є сертифікованими бухгалтерами і аудиторами, кваліфікація яких підтверджена американським незалежним інститутом CPA [23].

Іншими об'єктами оцінки діяльності та визначення ефективності органів державного фінансового контролю і аудиту безумовно повинні бути результати діяльності та відповідно вигоди, які отримує суспільство від діяльності державних контрольних інституцій. Для прикладу, основними критеріями оцінки діяльності контрольного управління Конгресу США є співвідношення економічних вигод, які отримує держава за результатами його діяльності до витрат коштів, які виділяються на утримання даного органу. Зокрема, за результатами роботи GAO в 2017 році США отримало 73 млрд доларів США економічних вигод [24]. В основному це кошти, які повернуто до відповідних бюджетів, а також попереджені зайві витрати державних коштів.

Ще одним важливим критерієм оцінки ефективності державних аудитів є співвідношення кількості наданих пропозицій за результатами аудитів до кількості врахованих, що характеризуватиме рівень врахування пропозицій, і відповідно може свідчити про якість таких пропозицій і їх реальність для врахування.

Отже, загальна оцінка ефективності державного фінансового контролю та аудиту, поміж інших критеріїв, може проводитись із застосуванням відповідних коефіцієнтів ефективності контролю (формула 1) та ефективності державного аудиту (формула 2).

$$KE = \frac{\text{Ефект від контролю}}{\text{Затрати на здійснення контролю}} \quad (1)$$

$$KEA = \frac{\text{К-сть наданих пропозицій}}{\text{К-сть врахованих пропозицій}} \quad (2)$$

Висновки. Для подальшого розвитку системи фінансового контролю в країні необхідно закріпити класифікацію фінансового контролю, згідно з якою можна було б систематизувати кожен вид фінансового контролю. Класифікації контролю досить різноманітні і здійснюються за різними ознаками. В літературі існує велика кількість різних класифікацій контролю, але жодна з них в даний час не рахується загальноприйнятою. Широта поглядів обумовлюється, перш за все, відсутністю критеріїв класифікації, а також стрімкою зміною правової бази.

На підставі ґрунтовного аналізу вітчизняного і міжнародного нормативно-правового забезпечення державного аудиту, а також узагальнення наукових праць у статті запропоновано шляхи удосконалення класифікації державного аудиту як складової фінансового контролю. Розроблений методичний підхід передбачає виокремлення двох видів державного аудиту (внутрішнього та зовнішнього), а також форм державного аудиту, що можуть бути об'єднані в три групи (фінансовий аудит, аудит ефективності та операційний аудит). При цьому об'єктами фінансового аудиту мають бути суб'єкти господарювання, бюджетні установи та суб'єкти державної та комунальної форми власності, аудит ефективності має бути скерований на оцінку виконання місцевих бюджетів та програм розвитку, операційний аудит орієнтований на перевірку окремих господарських операцій.

Запропонована класифікація державного аудиту є змістовною і може застосовуватися в діяльності як Державної аудиторської служби України — органу державного внутрішнього фінансового контролю, так і в діяльності Рахункової палати України — органу державного зовнішнього фінансового контролю. При цьому, на нашу думку, застосування класифікації

на практиці можливе за умови розробки відповідного методичного інструментарію державного аудиту, що є перспективним напрямом для подальших наукових досліджень у цій сфері.

Література

1. Лимская декларация руководящих принципов контроля [Электронный ресурс] : принято IX Конгрессом Международной организации высших контрольных органов (ИНТОСАИ) в 1977 году // Законодавство України. — Режим доступа: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/604_001.
2. Improving financial control over the government system [Text] / N. A. Zavalko, O. V. Panina, V. A. Kovalev, A. G. Zhakevich, K. A. Lebedev // *Espacios*. — 2017. — № 38 (29).
3. Natarova O. Assessment of the state financial control condition in the public sector [Text] / O. Natarova // *Economic Annals-XXI*. — 2015. — № 1—2 (1). — P. 106—109.
4. Some issues of state audit and ways to address them [Text] / M. K. Aliyev, B. Z. Akimova, M. A. Altynbekov, G. S. Tussibayeva, U. B. Yussupov, G. M. Sagindykova, A. A. Tokbergenov // *International Journal of Economic Research*. — 2017. — № 14 (10). — P. 183—189.
5. Давидов Г. М. Аудит [Текст] : підручник / Г. М. Давидов. — Київ : Знання, 2004. — 511 с.
6. Редько О. Ю. Аудит в Україні. Морфологія [Текст] : монографія / О. Ю. Редько. — Київ : ДП Інформ-аналіт. агентство, 2008. — 493 с.
7. Чумакова І. Ю. Аудит в Україні: нові виклики в епоху глобальних змін [Текст] / І. Ю. Чумакова // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит в епоху глобальних змін : Міжнародна науково-практична конференція, жовтень 2009 р. : тези доповідей. — Київ : КНЕУ, ФПБАУ, 2009. — С. 520—528.
8. Чупрун О. С. Місце аудиту в системі фінансового контролю (господарсько-правовий аспект) [Текст] / О. С. Чупрун // *Вісник господарського судочинства*. — 2007. — № 6. — С. 65—70.
9. Zdyrko N. Problem aspects of the internal state audit development [Text] / N. Zdyrko // *Economic Annals-XXI*. — 2016. — № 161 (9—10). — P. 85—90.
10. Аудит [Текст] : учеб. пособ. / В. А. Лушкин, В. Д. Понииков, И. В. Ялдин, А. Е. Ачкасов. — Житомир, 1999. — 240 с.
11. Данилевский Ю. А. Общий аудит в вопросах и ответах [Текст] / Ю. А. Данилевский. — Москва : Бухгалтерский учет, 1995. — 111 с.
12. Робертсон Дж. Аудит [Текст] / Дж. Робертсон ; пер. с. англ. — Москва : Контакт, 1993. — 496 с.
13. Подольский В. И. Компьютерный аудит [Текст] : практ. пособие / В. И. Подольский, Н. С. Щербакова, В. Л. Комиссаров. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 128 с.
14. Бутинець Ф. Ф. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі [Текст] / Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Малюга, Н. І. Петренко. — Житомир : ЖДТУ, 2004. — 564 с.
15. Про аудиторську діяльність [Електронний ресурс] : закон України від 14.03.1995 № 18195-ВР, від 20.02.1996 № 54196-ВР. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/90/95-%D0%B2%D1%80/ed20170101>.
16. Про Рахункову палату [Електронний ресурс] : закон України від 02.07.2015 № 576-VIII. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/576-19>.
17. Дерій В. А. Аудит [Текст] : курс лекцій / В. А. Дерій, А. Я. Кізима. — Тернопіль : Джура, 2002. — 86 с.
18. The Impact of Performance Auditor Public Sector Organizations: The Case of Estonia [Text] / R. Raudla, K. Taro, C. Agu, J. W. Douglas // *Public Organization Review*. — 2016. — № 16 (2). — P. 217—233.
19. Sarens G. Factors associated with the internal audit function's role in corporate governance [Text] / G. Sarens, M. J. Abdolmohammadi, R. Lenz // *Journal of Applied Accounting Research*. — 2012. — № 13 (2). — P. 191—204.
20. Liang H. Anatomy of state control in the globalization of state-owned enterprises [Text] / H. Liang, B. Ren, S. L. Sun // *Journal of International Business Studies*. — 2015. — № 46 (2). — P. 223—240.
21. Kari A. The subsequent quality assessment of audit of states' financial resources: Methodological issues of algorithm elaboration [Text] / A. Kari, D. Baizakov // *International Journal of Economic Research*. — 2016. — № 13 (9). — P. 3937—3953.
22. ISSAI 30 — Code of Ethics [Electronic resource]. — Available at: <http://www.intosai.org/issai-executive-summaries/view/article/issai-30-code-of-ethics.html>.
23. Tidrick D. E. A Conversation with U. S. Comptroller General Gene L. Dodaro [Electronic resource] / D. E. Tidrick // *The CPA Journal*. — 2017. — April. — Available at: <https://www.cpajournal.com/2017/04/21/conversation-u-s-comptroller-general-gene-l-dodaro/>.
24. GAO's 2017 Performance and Accountability Report — More than \$73 Billion in Financial Benefits [Electronic resource] // WatchBlog. — 2017. — November 15. — Available at: <https://blog.gao.gov/2017/11/15/gaos-2017-performance-and-accountability-report-more-than-73-billion-in-financial-benefits/>.

Стаття рекомендована до друку 22.02.2019

© Піхоцький В. Ф., Русін В. В.,
Любенко А. М.

References

1. Zakonodavstvo Ukrainy. (n. d.). *Limskaya deklaraciya rukovodyashchih principov kontrolya [The Lima Declaration on Guiding Principles of Control]*. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/604_001 [in Russian].
2. Zavalko, N. A., Panina, O. V., Kovalev, V. A., Zhakevich, A. G., & Lebedev, K. A. (2017). Improving financial control over the government system. *Espacios*, 38 (29).
3. Natarova, O. (2015). Assessment of the state financial control condition in the public sector. *Economic Annals-XXI*, 1—2 (1), 106—109.
4. Aliyev, M. K., Akimova, B. Z., Altynbekov, M. A., Tussibayeva, G. S., Yussupov, U. B., Sagindykova, G. M., & Tokbergenov, A. A. (2017). Some issues of state audit and ways to address them. *International Journal of Economic Research*, 14 (10), 183—189.
5. Davydov, H. M. (2004). *Audyt [Audit]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].

6. Redko, O. Yu. (2008). *Audyt v Ukraini. Morfolohiia [Audit in Ukraine. Morphology]*. Kyiv: DP Inform-analit. Ahentstvo [in Ukrainian].
7. Chumakova, I. Yu. (2009). *Audyt v Ukraini: novi vyklyky v epokhu hlobalnykh zmin [Audit in Ukraine: New Challenges in the Age of Global Change]*. Proceedings from MIIM '09: *Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Bukhgalterskyi oblik, analiz ta audyt v epokhu hlobalnykh zmin» — International scientific and practical conference «Accounting, analysis and audit in the era of global change»*. (pp. 520—528). Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
8. Chuprun, O. S. (2007). *Mistse audytu v systemi finansovoho kontroliu (hospodarsko-pravovyi aspekt) [Audit place in the system of financial control (economic and legal aspect)]*. *Visnyk hospodarskoho sudochynstva — Bulletin of economic legal proceedings*, 6, 65—70 [in Ukrainian].
9. Zdyrko, N. (2016). Problem aspects of the internal state audit development. *Economic Annals-XXI*, 161 (9-10), 85-90.
10. Lushkin, V. A., Ponikarov V. D., Yaldin I. V., & Achkasov A. E. (1999). *Audyt [Audit]*. Zhitomir [in Ukrainian].
11. Danilevskiy, Yu. A. (1995). *Obschiy audit v voprosah i otvetah [General audit in questions and answers]*. Moscow: Bukhgalterskii Uchet [in Russian].
12. Robertson, Dzh. (1993). *Audyt [Audit]*. Moscow: Kontakt [in Russian].
13. Podolskiy, V. I., Scherbakova, N. S., & Komissarov, V. L. (2004). *Kompyuterniy audit [Computer audit]*. Moscow: YuNITI-DANA [in Russian].
14. Butynets, F. F., Maliuha, N. M., & Petrenko, N. I. (2004). *Audyt: stan i tendentsii rozvytku v Ukraini ta sviti [Audit: the state and development trends in Ukraine and the world]*. Zhytomyr: ZhDTU.
15. Zakon Ukrainy Pro audytorsku diialnist vid 14.03.1995 № 18195-BP, 20.02.1996 № 54196-BP [Law of Ukraine On Audit Activity dated March 14, 1995, № 18195-VR, dated February 20, 1996 № 54196-VR]. (1995). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/90/95-%D0%B2%D1%80/ed20170101> [in Ukrainian].
16. Zakon Ukrainy Pro Rakhunkovu palatu vid 02.07.2015 № 576-VIII [Law of Ukraine On the Accounting Chamber dated 07.07.2015 № 576-VIII]. (2015). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/576-19> [in Ukrainian].
17. Derii, V. A., & Kizyma, A. Ya. (2002). *Audyt [Audit]*. Ternopil: Dzhura [in Ukrainian].
18. Raudla, R., Taro, K., Agu, C., & Douglas, J. W. (2016). The Impact of Performance Auditor Public Sector Organizations: The Case of Estonia. *Public Organization Review*, 16 (2), 217—233.
19. Sarens, G., Abdolmohammadi, M. J., & Lenz, R. (2012). Factors associated with the internal audit function's role incorporate governance. *Journal of Applied Accounting Research*, 13 (2), 191—204.
20. Liang, H., Ren, B., Sun, S. L. (2015). Anatomy of state control in the globalization of state-owned enterprises. *Journal of International Business Studies*, 46 (2), 223—240.
21. Kari, A., & Baizakov, D. (2016). The subsequent quality assessment of audit of states' financial resources: Methodological issues of algorithm elaboration. *International Journal of Economic Research*, 13 (9), 3937—3953.
22. ISSAI 30 — Code of Ethics. (n. d.). *www.intosai.org*. Retrieved from <http://www.intosai.org/issai-executive-summaries/view/article/issai-30-code-of-ethics.html>.
23. Tidrick D. E. (2017, April). A Conversation with U.S. Comptroller General Gene L. Dodaro. *The CPA Journal*. Retrieved from <https://www.cpajournal.com/2017/04/21/conversation-u-s-comptroller-general-gene-l-dodaro/>.
24. GAO's 2017 Performance and Accountability Report — More than \$73 Billion in Financial Benefits. (2017, November 15). *WatchBlog*. Retrieved from <https://blog.gao.gov/2017/11/15/gaos-2017-performance-and-accountability-report-more-than-73-billion-in-financial-benefits/>.

The article is recommended for printing 22.02.2019

© Pikhotskyi V., Rysin V.,
Lyubenko A.

Plotnytska S. I.

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine;
e-mail: svitlana.plotnytska@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-0634-1848*

Arutiunian R. R.

*PhD in Economics, Associate Professor
Odessa national economic university, Ukraine;
e-mail: ruzaodessa@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-6577-390X*

Berezhna Yu. H.

*PhD in Economics, Senior Lecturer,
Luhansk National Agrarian University, Ukraine;
e-mail: uliana_gen@mail.ru, ORCID ID: 0000-0003-0522-8349*

Bogomolova K. S.

*PhD in Economics, Senior Lecturer, Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture, Ukraine;
e-mail: a_bogomolov@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-4908-3826*

FORMATION AND EFFICIENT DEVELOPMENT OF BIOGAS PRODUCTION IN THE AGRICULTURAL SECTOR

Abstract. In conditions of the country's economy decline, the agrarian sector is the driving force behind the processes of economic stabilization. 17% of the country's GDP is created in agriculture, and agricultural products are exported at the amount of 17.9 billion dollars, representing 33.6% of all overseas incomes of the country, while the level of state support is rather low and amounts to only 1% of GDP.

The increase in tariffs for the main energy sources leads to a constant increase in material costs for crop and livestock production. The average annual growth of material expenses for the 2014-2016 period constituted 7.8% for fuel and lubricant materials, 15.2% - for electricity, 6.4% - for fuel and energy. Thus, according to the actual data farmers should have profitability not lower than 25.4%, however they received a loss of UAH 1.2 bn.

Under such conditions, it is necessary to mobilize own finances to form a raw material base and to introduce the use of alternative energy sources in agriculture.

215904.6 thousand heads of cattle and poultry are concentrated in agriculture, only 54% of which - in agrarian enterprises. According to our estimates, the theoretical potential of biogas output got from animal waste was 1.75 billion m³ in 2016, while the potential level needed for energy purposes equals to 0.76 million tons. Moreover, according to experts, the possible energy potential of biogas is expected to increase to 2.38 million tons in 2050.

According to the research, it has been established that the use of biogas has the following advantages over traditional fuels, namely: the use of biogas is attractive either because of lower cost or due to economic incentives; if farmers can not get permission (license) for the supply of electricity obtained from biogas to the general power grid according to the "green tariff", they use this energy for their own economic purposes; the construction of new biogas and bio-methane plants receives investment grants from 20 to 30% of the total volume of investments; the chemical composition of biogas is similar to that of natural gas, which makes it possible to sell it to the gas distribution network, while enriching it by bio-methane and using as gaseous fuel; to use waste received as a result of biogas obtaining as enriched organic fertilizers for the needs of plant growing; the use of livestock waste for the production of biogas reduces the burden on the environment and the cost of utilizing such waste.

Keywords: alternative fuels, renewable energy sources, energy resources, biogas, bio-methane, material costs, efficiency

Formulas: 0; fig.: 1; tabl.: 3; bibl.: 21

Плотницька С. І.

*д.е.н., доцент, Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова, Україна;
e-mail: svitlana.plotnytska@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-0634-1848*

Арутюнян Р. Р.

*к.е.н., доцент, Одеський національний економічний університет, Україна;
e-mail: ruzaodessa@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-6577-390X*

Бережна Ю. Г.

*к.е.н., ст. викладач, Луганський національний аграрний університет, Україна;
e-mail: uliana_gen@mail.ru, ORCID ID: 0000-0003-0522-8349*

Богомолова К. С.

*к.е.н., ст. викладач, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенкам, Україна;
e-mail: a_bogomolov@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-4908-3826*

ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНИЙ РОЗВИТОК ВИРОБНИЦТВА БІОГАЗУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Анотація. В умовах занепаду економіки країни, аграрний сектор виступає рушійною силою процесів економічної стабілізації. В аграрному секторі створюється 17% усього ВВП країни, експортується аграрної продукції на суму 17,9 млрд дол., що становить 33,6% усією валютних надходжень у країну, при цьому рівень державної підтримки є доволі низьким й становить усього 1% ВВП.

Зростання тарифів на основні енергоносії призводить до постійного зростання матеріальних витрат на продукцію рослинництва й тваринництва. Середньорічне зростання матеріальних витрат за 2014-2016 рр. становило на пально-мастильні матеріали 7,8%, на електроенергію 15,2%, паливо та енергію 6,4%. Таким чином, аграрії повинні отримувати рівень рентабельності не нижче 25,4%, за фактичними ж даними отримали збиток у розмірі 1,2 млрд грн.

За таких умов потрібно мобілізувати власні фінанси з метою формування сировинної бази та впровадження альтернативних джерел енергії у сільському господарстві.

У сільському господарстві зосереджено 215904,6 тис гол худоби та птиці, з яких тільки 54% в аграрних підприємствах. Теоретичний потенціал виходу біогазу з відходів тваринництва, за нашими підрахунками, становив у 2016 р. 1,75 млрд м³, потенціал ж доступний до використання в енергетичних цілях дорівнює 0,76 млн т н.е. При чому згідно приведених даних фахівців можливий енергетичний потенціал біогазу зростає до 2,38 млн т н.е. у 2050 р.

Згідно проведених досліджень встановлено, що використання біогазу має наступні переваги перед традиційними видами палива, а саме: використання біогазу є привабливим або через меншу вартість, або через економічні стимули; якщо аграрії не можуть отримати дозвіл (ліцензію) на постачання електроенергії виробленого з біогазу у загальну електромережу за «зеленим тарифом», вона використовує його на власні господарські цілі; будівництво нових біогазових та біометанових заводів отримує інвестиційні гранти від 20 до 30% загальної вартості інвестицій; біогаз за хімічним складом аналогічний складу природного газу, що дає можливість збувати його у газорозподільну мережу; збагачуючи його до біометану та використовуючи як газоподібне паливо; використовувати відходи, отримувані у результаті отримання біогазу, у якості збагачених органічних добрив для потреб рослинництва; використання тваринницьких відходів для виробництва біогазу знижує навантаження на екологію та витрати на утилізацію таких відходів.

Ключові слова: альтернативні види палива, відновлювальні джерела енергії, енергоносії, біогаз, біометан, матеріальні витрати, ефективність

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 3; бібл.: 21

Плотницкая С. И.

*д.э.н., доцент, Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А.Н. Бекетова, Украина;
e-mail: svitlana.plotnytska@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-0634-1848*

Арутюнян Г. Г.

*к.э.н., доцент, Одесский национальный экономический университет, Украина;
e-mail: ruzadessa@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-6577-390X*

Бережная Ю. Г.

*к.э.н., доцент, Луганский национальный аграрный университет, Украина;
e-mail: uliana_gen@mail.ru, ORCID ID: 0000-0003-0522-8349*

Богомолова К. С.

*к.э.н., ст. выкл., Харьковский национальный технический
университет сельского хозяйства имени Петра Василенко, Украина;
e-mail: a_bogomolov@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-4908-3826*

ФОРМИРОВАНИЕ И ЭФФЕКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА БИОГАЗА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Аннотация. В сельском хозяйстве сосредоточено 215904,6 тыс гол скота и птицы, из которых только 54% в аграрных предприятиях. Теоретический потенциал выхода биогаза из отходов животноводства, по нашим подсчетам, составил в 2016 г. 1,75 млрд м³, потенциал же доступный к использованию в энергетических целях равнялся 0,76 т н.э. Причем согласно приведенных данных специалистов энергетический потенциал биогаза возрастет до 2,38 т н.э. в 2050 г.

Согласно проведенных исследований установлено, что использование биогаза имеет следующие преимущества перед традиционными видами топлива, а именно: использование биогаза является привлекательным или через меньшую стоимость, или через экономические стимулы; если аграрии не могут получить разрешение (лицензию) на поставку электроэнергии произведенной из биогаза в общую электросеть по «зеленому тарифу», они используют его на собственные хозяйственные цели; строительство новых биогазовых и биометановых заводов получает инвестиционные гранты от 20 до 30% общей стоимости инвестиций; биогаз по химическому составу аналогичен составу природного газа, что дает возможность сбывать его в газораспределительную сеть; обогащая его до биометана и используя как газомоторное топливо; использовать отходы, образованные в результате получения биогаза, в качестве обогащенных органических удобрений для нужд растениеводства; использования животноводческих отходов для производства биогаза снижает нагрузку на экологию и затраты на утилизацию таких отходов.

Ключевые слова: альтернативные виды топлива, возобновляемые источники энергии, энергоносители, биогаз, биометан, материальные затраты, эффективность

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 3; библи.: 21

Introduction. The agrarian sector is becoming more and more apparently dominant in the structure of GDP and currency revenues in the conditions of decline of the Ukrainian economy. The agrarian complex, together with the processing industry, in 2017 accounted for 17% of the country's GDP. In 2017, agricultural products and food products worthing 17.9 bn dollars were exported, representing 33.6% of all currency revenues in the country. Despite the achievements, the state support to the industry is rather low equating to only 1% of GDP, meaning that the State receives 17 UAH of net dividends for each 1 UAH invested into agrarian sector. Despite these advances, agriculture and the food industry had losses of UAH 1.2 bn in the financial year 2017.

In a context of a constant growth of the costs of basic energy resources, farmers are seeking to reduce them. One of the possible ways of reducing the share of energy resources in the structure of production costs is the organization and the use of various types of renewable energy sources, in particular of biogas.

Agriculture is the leading link in the formation of different waste in the sectors of plant growing and animal husbandry. The availability of the appropriate base makes it much easier to organize the creation and the operation of these facilities for the production and the use of biogas.

World experience also shows that the transition to alternative energy sources has significant advantages over the use of traditional fuels. Under such conditions, the burden on the environment decreases, carbon dioxide emissions into the atmosphere are reduced, the ecological situation in the places where such objects are located is improving, and the dependence of enterprises on the monopoly position of public and private energy companies, which dictates excessively high tariffs for electricity, gas - that heat supply, etc, is decreasing.

Analysis of research and problem statement. In Ukraine, an appropriate legislative framework has been formed to regulate the development of production and use of biogas, in particular: Laws of Ukraine "On energy saving" [1], "On Alternative Fuels" [2], "On Alternative Energy Sources" [3], "On the Electricity Market" [4], "On Heat Supply" [5], "On Priority Areas of Innovation Activity in Ukraine" [6], "On Environmental Protection" [7] and others, in which the organizational and economic mechanism of functioning of the market, raw materials base, finite types of energy that is produced by the enterprises of the agrarian sector and used for their own needs or sold out are revealed.

Domestic and foreign scientists made a significant scientific contribution to the development of research on renewable energy sources. Thus, Hijazi O., Munro S., Zerhusen B. and Effenberger M. conducted a study on the assessment of the state of the biogas production and its environmental impact via greenhouse gases and the impact of other factors on the environment [8].

Hahn H., Krautkremer B., Hartmann K. and Wachendorf M. found that demand-driven biogas production is vital for balancing electricity generation and could be generally achieved through the storage of biogas or flexible biogas production concepts. Both concepts are related to their ability to provide biogas supply for short- and long-term balancing of electricity production [9].

Patrizio P. and Chinese D. explore the impact of the Italian energy policy on the profitability of alternative ways of using biogas in two regional studies characterized by different penetration of KPG gas stations [10].

In their work Bilan Y., Goncharuk A., Havrysh V., Nitsenko V. and D. Streimikiene investigate the domestic and world development of alternative fuel markets in agriculture and, stress the importance of vertical integration in the energy sector in the autonomous development of agrarians and in the decrease in total production and general expenses [11-14].

The scientific work of these authors has become the basis for subsequent more detailed and in-depth research in this direction.

The purpose of the article is to determine the achievements and main directions of the development of biogas production in the agrarian sector of the economy.

Research results. Our research conducted on the basis of data for 2014-2016 shows that farmers increased the expenses for all types of energy resources (Table 1). As a whole, in agriculture, energy expenses for fuel and lubricant materials (FLM) grew by 23.5% (including 24.1% for crop production and 16.5% for livestock production), for electricity - by 45.7% (including 53.5% for crop production and 38.6% for livestock production) and 19.2% - for fuels and energy (including 19.3% for crop production and 19.2% for animal husbandry).

Table 1.

Material expenses on energy resources of agrarian enterprises

Indicators	2016			2015			2014		
	Fuel and lubricant materials	Electricity	Fuel and Energy	Fuel and lubricant materials	Electricity	Fuel and Energy	Fuel and lubricant materials	Electricity	Fuel and Energy
Agriculture, mln. UAH	20633	2954,9	2079,3	19730	2324,7	2263,4	16702	2028,1	1744,2
structure, %	11,3	1,6	1,1	12,9	1,5	1,5	15,4	1,9	1,6
incl. plant production, mln. UAH	19156	1483,1	1147,1	18303	1103,8	1311,3	15434	966,2	961,9
structure, %	14,4	1,1	0,9	16,7	1,0	1,2	20,0	1,3	1,2
incl. animal husbandry, mln. UAH	1477,2	1471,8	932,2	1426,8	1220,9	952,1	1268,1	1061,9	782,2
structure, %	2,9	2,9	1,8	3,3	2,8	2,2	4,0	3,4	2,5

Source: built on the basis of [15-17]

Constant increase of tariffs on the main energy resources and excise taxes on FLM leads to an increase in the share of the latter in the structure of material costs and, consequently, to the increase in the cost of production.

Using the Ukrainian legal framework, we have formed an appropriate interconnection between its separate components. As a result, we suggested the following organizational and legal mechanism of the market for renewable (alternative) energy sources (Fig. 1).

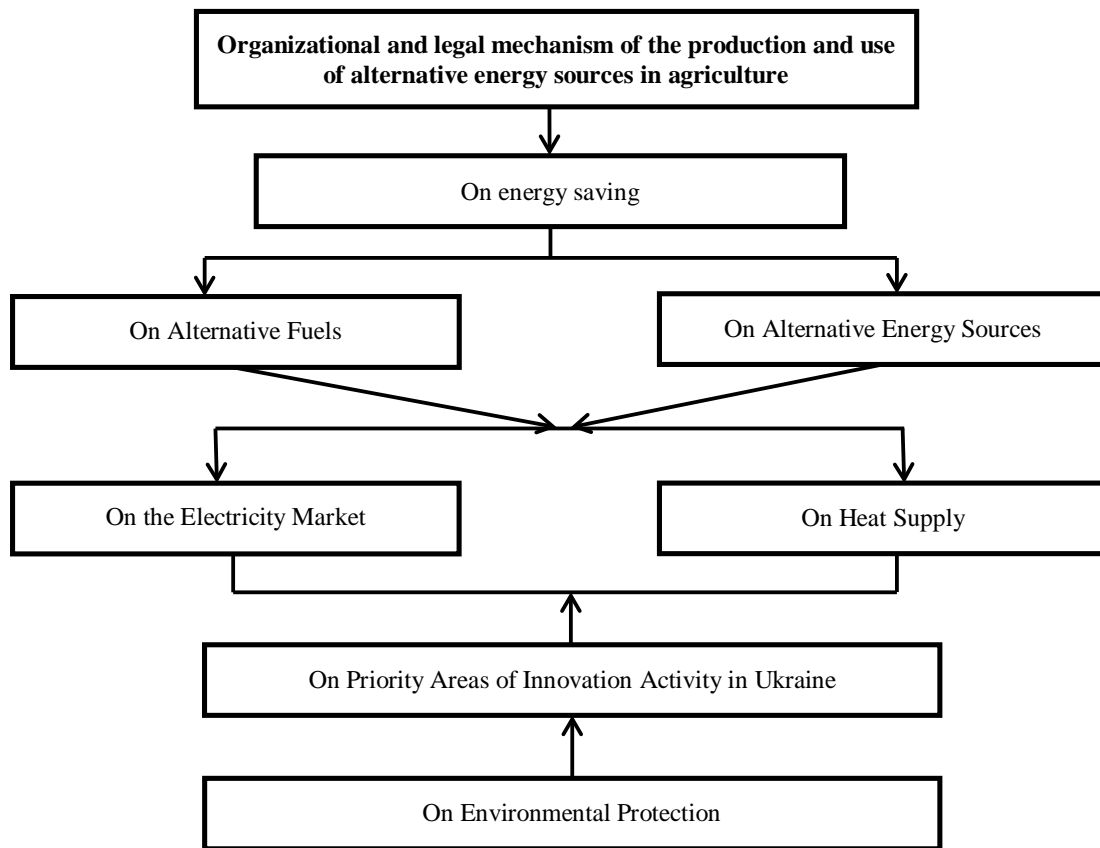


Fig. 1. Organizational and legal mechanism of production and use of alternative energy sources in agriculture
Source: authors' research result

The given scheme shows that the priority direction of development of the energy market is alternative energy sources. In our opinion, the Law of Ukraine "On Energy Saving" [1], which states that it is strategically important to reduce the energy component of production processes and finished products, to introduce the production and use of alternative types of fuel, is the primarily one. Thus, the legislative base is formed (Laws of Ukraine "On Alternative Fuels" [2] and "On Alternative Energy Sources" [3]), it defines the basic concepts, objects, subjects and mechanism of production of electric and thermal energy (Laws Ukraine "On the Electricity Market" [4] and "On Heat Supply" [5]) through the use of waste and raw materials in agriculture. It is advisable to highlight the positive impact of the introduction of renewable (alternative) energy sources on the environment (Law of Ukraine "On Environmental Protection" [7]), of the reduction of carbon dioxide emissions, utilization of waste from the crop and livestock sector, etc. For these purposes, it is needed to develop, acquire and implement energy-efficient innovative technologies, machines and equipment (Law of Ukraine "On Priority Areas of Innovation Activity in Ukraine" [68]), which are produced by research and production domestic enterprises or supplied by well-known foreign companies.

The Law No. 1391-XIV states that biological fuels (biofuels) are solid, liquid and gaseous fuels made from biologically renewable raw materials (biomass) that can be used as fuel or a component of other fuels [2].

Biogas is the most common source of alternative energy in agriculture. It is produced in the agrarian sector from the waste of animal husbandry or via the addition of substrates of plant origin to them.

Since agriculture produces huge volumes of animal waste as a result of base production, it is rational to use them as raw materials for biogas production.

What are the advantages of using biogas and its derivatives in energy form over traditional fuels, especially gas engines, let's discuss them below:

- World practice shows that biogas use is attractive either because of lower costs or because of economic incentives [11];

- if farmers can not obtain permission (license) for the supply of electricity from biogas to the general grid according to the "green tariff", they use it for their own economic purposes [9; 13];

- construction of new biogas and biomethane plants receives investment grants from 20 to 30% of the total volume of investments [12];

- chemical composition of biogas is similar to that of natural gas, which makes it possible to sell it to the gas distribution network, while enriching it by bio-methane and using as gaseous fuel [10; 14];

- to use waste received as a result of obtaining biogas, as enriched organic fertilizers for the needs of plant growing;

- the use of livestock waste for the production of biogas reduces the burden on the environment and the expenses on the utilizing of such a waste [8].

In 2008 specialists of the Training and Scientific Institute of Forestry and Landscape Management of NUBiP of Ukraine conducted the research, the results of which showed the highest technical potential of the use of livestock waste for the needs of biogas (75%) compared with its possible level, which is higher than the for primary and secondary crop production wastes [18].

Basing on publicly available information, we calculated the potential of biogas production and the possible output of bio-methane from it (Table 2).

Table 2.

Potential of the main livestock waste for the production of biogas in Ukraine
(as of 2016)

Kind of animals and poultry	Livestock and poultry, thousand heads	Manure exit		Output of biogas, Nm ³ /t of substrate	Methane content, %	Output of biogas, Nm ³ /year	Output of bio-methane, Nm ³ /year
		th tons/day	mln tons/year				
Cattles	3750,3	101258,1	36959,2	25	60	923980,2	554388,1
Pigs	7079	63711,0	23254,5	28	65	651126,4	423232,2
Sheep	743,9	1487,8	543,0	30	100	16291,4	16291,4
Goats	581,4	1162,8	424,4	27	95	11459,4	10886,4
Horses	305,8	5198,6	1897,5	63	55	119541,8	65748,0
Chickens	186354,3	50315,7	18365,2	1,4	64	25711,3	16455,2
Turkeys	1825,0	784,8	286,4			401,0	256,6
Ducks	10150,2	5582,6	2037,7			2852,7	1825,7
Geese	5114,7	3068,8	1120,1			1568,2	1003,6
Total	215904,6	232570,1	84888,1	x	x	1752932,4	1090087,3

Source: calculated on [19, p. 12-13]

The above calculations show only the theoretical potential. However, it should not be forgotten that the data provided includes animals and poultry kept by the public and agricultural enterprises. Therefore, in determining the possible potential, it is expedient to adjust the obtained data by the proportion of animals and poultry that are kept only in agricultural enterprises, since the formation of sufficient volumes of livestock waste for the production of biogas in individual farms of the households seems inappropriate or unlikely. Thus, the maximum possible potential equals to no

more than 54%, taking into account the fact that 33.9% of cattle, 52.3% of pigs, 24.4% of sheep, 59% of chickens and 44.6% of turkeys are kept on an industrial scale. It should be noted that it is necessary to apply also crop production or waste as a substrate. In terms of chemical composition, the most effective one is silage (especially of corn and grains), cereals, root crops, vegetables and rape. The possible energy potential of livestock waste in Ukraine is represented below, with the use of the indicators of the theoretical potential and potential available for energy (Table 3).

Table 3.

Energy potential of livestock wastes in Ukraine (2015-2050)

Biomass type	Theoretical potential, bn M ³			Share available for energy, %			Potential available for energy, mln tons of oil equivalent		
	2015	2016	2050	2015	2016	2050	2015	2016	2050
Biogas from waste and byproducts of agroindustrial complex	1,60	1,75	11,20	50	54	100	0,68	0,76	2,38

Source: [20] and own calculations

As an example, we suggest the results of the study for the Odessa region, which showed that for the construction and efficient use of biogas plants it is necessary to have more than 2000 heads of cattle, not less than 9,400 heads of pigs and a total number of birds of more than 420000 heads. Based on the number of pig farms (LLC AgroPrime Holding, LLC Tarutin Agrarian Company and the Joint Ukrainian-French Enterprise Dniester-Hybrid), the economic potential of biogas from pig manure was more than 1.71 th tons of oil equivalent in 2013, and more than 2.28 th tons of oil equivalent in 2014 and 2015 [21, p. 33].

Conclusions. The conducted studies have made it possible to come to the following conclusions:

1. Constant increase of tariffs and the price of energy leads to an increase in material expenses on fuel oil, electricity, natural gas and other fuels, and as a result, an increase in the cost of agricultural products. The given data testify to the necessity of introducing alternative sources of energy, in particular biogas, with the aim of partial or complete replacement of traditional types of energy resources.

2. Ukraine has formed the appropriate legislative framework regarding alternative energy sources. We represented an organizational and legal mechanism linking the main legislative acts of Ukraine assuming the possible realization of biogas production potential.

3. Livestock production is an important branch of agriculture. As a result of livelihoods of animals, manure, which acts as the main substrate in the digestion and production of biogas, is produced. However, the gradual reduction of the stock of main species of animals (cattle and pigs) and poultry (chickens) on an industrial scale also inflicts a reduction in the energy potential of the industry.

4. Due to the fact that farmers are primarily oriented to meet their own needs, the construction of the agro-energy vertical is considered to be most effective, as it reduces the material expenses for the main energy sources, namely for: fuel and energy materials, electricity, natural gas and other fuels.

5. In addition to the energy potential, it is also necessary to pay attention to the improvement of the ecological situation in the areas of livestock facilities, since the manure obtained at the entrance of the technological process used for the production of biogas turns into an organic fertilizer output.

6. We have estimated the theoretical potential of the production of biogas from animal waste in 2016. Its share available for energy needs equals to 54% of 1.75 bn m³ of biogas, comparable to 0.76 mln tons of oil equivalent. It is planned to increase the total volume for energy needs up to 2.38 mln tons of oil equivalent in 2050.

Література

1. Про енергозбереження : Закон України від 01.07.1994 № 74/94-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80>.
2. Про альтернативні види палива : Закон України від 14.01.2000 № 1391-XIV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1391-14>.
3. Про альтернативні джерела енергії : Закон України від 20.02.2003 № 555-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/555-15>.
4. Про ринок електричної енергії : Закон України від 13.04.2017 № 2019-VIII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2019-19>.
5. Про тепlopостачання : Закон України від 02.06.2005 № 2633-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2633-15>.
6. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 08.09.2011 № 3715-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
7. Про охорону навколишнього природного середовища : Закон України від 25.06.1991 № 1264-XII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>.
8. Hijazi O. Review of life cycle assessment for biogas production in Europe / O. Hijazi, S. Munro, B. Zerhusen, M. Effenberger // Renewable and Sustainable Energy Reviews. — 2014. — Vol. 54. — P. 1291—1300.
9. Hahn H. Review of concepts for a demand-driven biogas supply for flexible power generation / H. Hahn, B. Krautkremer, K. Hartmann, M. Wachendorf // Renewable & sustainable energy reviews. — 2014. — Vol. 29. — P. 383—393.
10. Patrizio P. The impact of regional factors and new bio-methane incentive schemes on the structure, profitability and CO₂ balance of biogas plants in Italy / P. Patrizio, D. Chinese // Renewable Energy. — 2016. — Vol. 99 (C). — P. 573—583.
11. Havrysh V. I. Current state of world alternative motor fuels market / V. I. Havrysh, V. S. Nitsenko // Actual problems of economics. — 2016. — № 7 (181). — P. 41—52.
12. Goncharuk A. G. National features for alternative motor fuels market / A. G. Goncharuk, V. I. Havrysh, V. S. Nitsenko // International Journal of Energy Technology and Policy. — 2018. — Vol. 14. — № 2/3. — P. 226—249.
13. Bilan Y. Energy aspect of vertical integration in agriculture / Y. Bilan, V. Nitsenko, V. Havrysh // Rynek Energii. — 2017. — Vol. 5 (132). — P. 98—110.
14. Havrysh V. Assessment of optimal location for a centralized biogas upgrading facility / V. Havrysh, V. Nitsenko, Y. Bilan, D. Streimikiene // Energy & Environment. — 2018.
15. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2014 рік : статистичний бюлетень / відп. за вип. О. М. Прокопенко / Державна служба статистики України. — Київ, 2015. — 84 с.
16. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2015 рік : статистичний бюлетень / відп. за вип. О. М. Прокопенко / Державна служба статистики України. — Київ, 2016. — 48 с.
17. Витрати на виробництво продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2016 рік : статистичний бюлетень / відп. за вип. О. М. Прокопенко / Державна служба статистики України. — Київ, 2017. — 23 с.
18. Енергетичний потенціал біомаси в Україні / П. І. Лакида, Г. Г. Гелетука, Р. Д. Василюшин, та ін. ; відп. наук. ред. д.с.г.н., проф. П. І. Лакида ; Навчально-науковий інститут лісового і садово-паркового господарства НУБіП України. — Київ : Видавничий центр НУБіП України, 2011. — 28 с.
19. Тваринництво України : статистичний збірник 2016 / відп. за вип. О. М. Прокопенко. — Київ : Державна служба статистики України, 2017. — 141 с.
20. Лященко В. Практичний посібник з використання біомаси в якості палива у муніципальному секторі України (для представників агропромислового комплексу) [Електронне видання] / В. Лященко. — Режим доступу : http://bioenergy.in.ua/media/filer_public/f5/9c/f59c3f7f-8eca-4b6d-94cd-ffda1150f3ae/biofin.pdf.
21. Оцінка потенціалу біомаси в Одеській області (на прикладі двох районів) : фінальний звіт // Вибір видів біомасової сировини та технологій її енергетичного використання в умовах Кілійського та Ширяївського районів : рекомендації щодо найбільш ефективних біоенергетичних проектів. — [б. м.], 2017. — 134 с.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Плотницька С. І., Арутюнян Р. Р.,
Бережна Ю. Г., Богомолова К. С.

References

1. Verchovna Rada Ukrainy. (1994). *Pro enerhozberezhennia: Zakon Ukrainy vid 01.07.1994 № 74/94-VR* [On energy saving: Laws of Ukraine dated on 01.07.1994 № 74/94-VR]. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80> [in Ukrainian].
2. Verchovna Rada Ukrainy. (2000). *Pro alternatyvni vydy palyva: Zakon Ukrainy vid 14.01.2000 № 1391-XIV* [On Alternative Fuels: Laws of Ukraine dated on 14.01.2000 № 1391-XIV]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1391-14> [in Ukrainian].
3. Verchovna Rada Ukrainy. (2003). *Pro alternatyvnidzherelaenerhii: Zakon Ukrainy vid 20.02.2003 № 555-IV* [On Alternative Energy Sources: Laws of Ukraine dated on 20.02.2003 № 555-IV]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/555-15> [in Ukrainian].
4. Verchovna Rada Ukrainy. (2017). *Pro rynek elektrychnoi enerhii: Zakon Ukrainy vid 13.04.2017 № 2019-VIII* [On the Electricity Market: Laws of Ukraine dated on 13.04.2017 № 2019-VIII]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2019-19> [in Ukrainian].
5. Verchovna Rada Ukrainy. (2005). *Pro teplopostachannia: Zakon Ukrainy vid 02.06.2005 № 2633-IV* [On Heat Supply: Laws of Ukraine dated on 02.06.2005 № 2633-IV]. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2633-15> [in Ukrainian].
6. Verchovna Rada Ukrainy. (2011). *Pro priorytetni napriamy innovatsiinoi diialnosti v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 08.09.2011 № 3715-VI* [On Priority Areas of Innovation Activity in Ukraine: Laws of Ukraine dated on 08.09.2011 № 3715-VI]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17> [in Ukrainian].

7. Verhovna Rada Ukrainy. (1991). *Pro okhoronu navkolyshnoho pryrodnoho seredovyshcha: Zakon Ukrainy vid 25.06.1991 № 1264-XII [On Environmental Protection: Laws of Ukraine dated on 25.06.1991 № 1264-XII]*. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12> [in Ukrainian].
8. Hijazi, O., Munro, S., Zerhusen, B., & Effenberger, M. (2016). Review of life cycle assessment for biogas production in Europe. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 54, 1291—1300. DOI: 10.1016/j.rser.2015.10.013.
9. Hahn, H., Krautkremer, B., Hartmann, K., & Wachendorf, M. (2014). Review of concepts for a demand-driven biogas supply for flexible power generation. *Renewable & sustainable energy reviews*, 29, 383—393. DOI: 10.1016/j.rser.2013.08.085.
10. Patrizio, P., & Chinese, D. (2016). The impact of regional factors and new bio-methane incentive schemes on the structure, profitability and CO₂ balance of biogas plants in Italy. *Renewable Energy*, 99 (C), 573—583. DOI: 10.1016/j.renene.2016.07.047.
11. Havrysh, V. I., & Nitsenko, V. S. (2016). Current state of world alternative motor fuels market. *Actual problems of economics*, 7 (181), 41—52.
12. Goncharuk, A. G., Havrysh, V. I., & Nitsenko, V. S. (2018). National features for alternative motor fuels market. *International Journal of Energy Technology and Policy*, 14 (2/3), 226—249. DOI: 10.1504/IJETP.2018.090681.
13. Bilan, Y., Nitsenko, V., & Havrysh, V. (2017). Energy aspect of vertical integration in agriculture. *Rynek Energii*, 5 (132), 98—110.
14. Havrysh, V., Nitsenko, V., Bilan, Y., & Streimikiene, D. (2018). Assessment of optimal location for a centralized biogas upgrading facility. *Energy & Environment*. DOI: 10.1177/0958305X18793110.
15. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. (2015). *Osnovni ekonomichni pokaznyky vyrobnytstva produktsii silskoho hospodarstva v silskohospodarskykh pidpriemstvakh za 2014 rik: statystychnyi biuleten [Main economic indicators of agricultural production in agricultural enterprises for 2014: statistical bulletin]*. Kyiv [in Ukrainian].
16. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. (2016). *Osnovni ekonomichni pokaznyky vyrobnytstva produktsii silskoho hospodarstva v silskohospodarskykh pidpriemstvakh za 2015 rik: statystychnyi biuleten [Main economic indicators of agricultural production in agricultural enterprises for 2015: statistical bulletin]*. Kyiv [in Ukrainian].
17. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. (2017). *Vytraty na vyrobnytstvo produktsii silskohospodarstva v silskohospodarskykh pidpriemstvakh za 2016 rik: statystychnyi biuleten [Costs for the production of agricultural products in agricultural enterprises for 2016: statistical bulletin]*. Kyiv [in Ukrainian].
18. Lakyda, P. I. (Ed.), Heletukha, H. H., Vasylyshyn, R. D., et al. (2011). *Enerhetychnyi potentsial biomasy v Ukraini [Energy potential of biomass in Ukraine]*. Kyiv: Vydavnychiy tsentr NUBiP Ukrainy [in Ukrainian].
19. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. (2017). *Tvarynnyctvo Ukrainy: statystychnyi zbirnyk 2016 [Livestock of Ukraine: Statistical Collection 2016]*. Kyiv [in Ukrainian].
20. Liashchenko, V. (2017). *Praktychnyi posibnyk z vykorystannia biomasy v yakosti palyva u muni-tsypalnomu sektori Ukrainy (dlia predstavnykiv ahropromyslovoho kompleksu) [Practical manual on the use of biomass as a fuel in the municipal sector of Ukraine (for representatives of the agro-industrial complex)]*. Retrieved from http://bioenergy.in.ua/media/filer_public/f5/9c/f59c3f7f-8eca-4b6d-94cd-ffda1150f3ae/biofin.pdf [in Ukrainian].
21. Finalnyi zvit [Final report]. (2017). *Otsinka potentsialu biomasy v Odeskii oblasti (na prykladi dvokh raioniv) Vybir vydiv biomasovoi syrovyny ta tekhnohiiy ii enerhetychnoho vykorystannia v umovakh Kiliiskoho ta Shyryaivskoho raioniv. Rekomendatsii shchodo naibilsh efektyvnykh bioenerhetychnykh proektiv [Estimation of Biomass Capacity in the Odesa Oblast (on the Example of Two Districts) Selection of Biomass Raw Material and Technologies for its Energy Use in the Kiliysky and Shiryayevsky Districts. Recommendations for the most effective bioenergy projects]*. Retrieved from http://bioenergy.in.ua/media/filer_public/f5/9c/f59c3f7f-8eca-4b6d-94cd-ffda1150f3ae/biofin.pdf [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Plotnytska S. I., Arutiunian R. R.,
Berezhna Yu. H., Bogomolova K. S.

Sodoma Ruslana

Ph. D. in Economics,

Associate Professor at the Department of Finance, Banking and Insurance,

Lviv National Agrarian University, Ukraine;

e-mail: sodomaruslana@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-5020-6440

Agres Oksana

Ph. D. in Economics,

Associate Professor at the Department of Finance, Banking and Insurance,

Lviv National Agrarian University, Ukraine;

e-mail: oksana_agres@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-3398-0933

Havryliuk Olha

Ph. D. in Economics,

Associate Professor of Department of Accounting and Audit,

Lutsk National Technical University, Ukraine;

e-mail: bortniko@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-6693-5958

Melnyk Kateryna

Ph. D. in Economics, Associate Professor,

Associate Professor of Department of Accounting and Audit,

Lesya Ukrainka Eastern European National University, Ukraine;

e-mail: pristypakatia@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-9167-5801

MORTGAGE LENDING IN THE AGRICULTURAL ECONOMY: OPPORTUNITIES AND RISKS

Abstract. The development of the agrosphere is possible through the development of all areas of the mortgage (mortgages of agricultural land). However, the efficiency of mortgage lending in agriculture is low. A powerful source of attraction of funds to agricultural production is bank mortgage lending. A prerequisite for its effective development, besides accessibility and transparency for borrowers, is the development of effective instruments for risk management of creditors in the pledging of agricultural land.

The problem of mortgage lending in the agrarian sphere in scientific literature and in banking practice has received considerable attention in the studies of I. Baranovsky, Y. Grudzev, M. Demyanenko, M. Styphen, S. Fisher, and others. Risks to mortgage relations in the agrarian sector of the economy are insufficiently explored.

The purpose of the study is to substantiate the basic principles of mortgage in agriculture, the development of theoretical provisions and practical recommendations for mechanisms for the implementation of mortgage schemes for lending to agricultural producers. Covered land-mortgage lending on the example of foreign countries. The main risks faced by the credit and financial system with land-mortgage lending are considered. The main components of the organizational and economic mechanism of land mortgage in agriculture are described. The stages of development of mortgage lending in the agrarian sector and schemes of mortgage operations on the basis of mortgage of agricultural land are offered.

After the completion of the land reform, the land mortgage in agriculture will be an important tool for ensuring the growth of the efficiency of agricultural production. It is worth giving more rights to individual commercial banks to conduct mortgage transactions, taking into account the competence of existing institutions.

Keywords: agrarian enterprises; risks of mortgage lending; mortgage bonds; land mortgage; agricultural land.

JEL Classification G21, Q14, Q15

Formulas: 0, fig.: 4; tabl.: 0; bibl.: 10.

Содома Р. І.

кандидат економічних наук,
в. о. доцента, кафедра фінансів, банківської справи та страхування,
Львівський національний аграрний університет, Україна;
e-mail: sodomaruslana@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-5020-6440

Агрес О. Г.

кандидат економічних наук,
в. о. доцента, кафедра фінансів, банківської справи та страхування,
Львівський національний аграрний університет, Україна;
e-mail: oksana_agres@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-3398-0933

Гаврилюк О. О.

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра обліку і аудиту,
Луцький національний технічний університет, Україна;
e-mail: bortniko@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-6693-5958

Мельник К. П.

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра обліку і аудиту,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки, Україна;
e-mail: pristypakatia@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-9167-5801

ПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ В АГРАРНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ: МОЖЛИВОСТІ ТА РИЗИКИ

Анотація. Розвиток агросфери можливий шляхом поліпшення всіх напрямів іпотеки (застави земель сільськогосподарського призначення). Проте ефективність реалізації іпотечного кредитування в сільському господарстві є низькою. Потужним джерелом залучення коштів у сільськогосподарське виробництво є банківське іпотечне кредитування. Необхідною умовою його ефективного розвитку, окрім доступності та прозорості для позичальників, є розроблення дієвих інструментів управління ризиками кредиторів при заставі земель сільськогосподарського призначення.

Проблемі іпотечного кредитування в аграрній сфері в науковій літературі та в банківській практиці приділена значна увага, зокрема в дослідженнях І. Барановського, Ю. Грудзева, М. Дем'яненка, М. Ступеня, С. Фішера тощо. Проте недостатньо досліджено ризики при реалізації іпотечних відносин в аграрному секторі економіки.

Метою дослідження є обґрунтування основних засад іпотеки в сільському господарстві, розроблення теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо механізмів реалізації іпотечних схем кредитування сільськогосподарських товаровиробників. Висвітлено земельно-іпотечне кредитування на прикладі зарубіжних країн. Розглянуто основні ризики, з якими стикається кредитно-фінансова система при земельно-іпотечному кредитуванні. Охарактеризовано основні складові організаційно-економічного механізму земельної іпотеки в сільському господарстві. Запропоновано етапи розвитку іпотечного кредитування в аграрному секторі та схеми здійснення іпотечних операцій на основі іпотеки сільськогосподарських земель.

Після завершення земельної реформи саме іпотека землі в сільському господарстві буде важливим інструментом забезпечення зростання ефективності сільськогосподарського виробництва. Варто надати більше прав окремим комерційним банкам проводити іпотечні операції, ураховуючи компетентності наявних установ.

Ключові слова: аграрні підприємства, ризики іпотечного кредитування, іпотечні облигації, земельна іпотека, сільськогосподарські угіддя.

Формул: 0; рис: 4; табл.: 0; бібл. 10.

Содома Р. И.

кандидат экономических наук,
и. о. доцента, кафедра финансов, банковской деятельности и страхования,
Львовский национальный аграрный университет, Украина;
e-mail: sodomaruslana@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-5020-6440

Агрес О. Г.

кандидат экономических наук,
и. о. доцента, кафедра финансов, банковской деятельности и страхования,
Львовский национальный аграрный университет, Украина;
e-mail: oksana_agres@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-3398-0933

Гаврылюк О. А.

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра учета и аудита,
Луцкий национальный технический университет, Украина;
e-mail: bortniko@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-6693-5958

Мельник К. П.

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра учета и аудита,
Восточноевропейский национальный университет
имени Леси Украинки, Украина;
e-mail: pristypakatia@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-9167-5801

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ: ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ

Аннотация. Развитие аграрной сферы возможно путем улучшения всех направлений ипотеки (залога земель сельскохозяйственного назначения). Однако эффективность реализации ипотечного кредитования в сельском хозяйстве является низкой. Мощным источником привлечения средств в сельскохозяйственное производство является банковское ипотечное кредитование. Необходимым условием его эффективного развития, кроме доступности и прозрачности для заемщиков, является разработка действенных инструментов управления рисками кредиторов при залоге земель сельскохозяйственного назначения.

Проблеме ипотечного кредитования в аграрной сфере в научной литературе и в банковской практике уделено значительное внимание, в частности в исследованиях И. Барановского, Ю. Грудзева, М. Демьяненко, М. Ступени, С. Фишера и др. Однако недостаточно исследованы риски при реализации ипотечных отношений в аграрном секторе экономики.

Целью исследования является обоснование основных принципов ипотеки в сельском хозяйстве, разработка теоретических положений и практических рекомендаций относительно механизмов реализации ипотечных схем кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей. Освещено земельно-ипотечное кредитование на примере зарубежных стран. Рассмотрены основные риски, с которыми сталкивается кредитно-финансовая система при земельно-ипотечном кредитовании. Охарактеризованы основные составляющие организационно-экономического механизма земельной ипотеки в сельском хозяйстве. Предложены этапы развития ипотечного кредитования в аграрном секторе и схемы осуществления ипотечных операций на основе ипотеки сельскохозяйственных земель.

Ключевые слова: аграрные предприятия, риски ипотечного кредитования, ипотечные облигации, земельная ипотека, сельскохозяйственные угодья.

Формул: 0; рис: 4; табл.: 0; библиограф.: 10.

Relevance of the research. In nowadays conditions the share of those willing to transfer land to rent has increased, due to the lack of opportunities for own agricultural production. The development of the agrosphere is possible through the development of all areas of the mortgage

(mortgages of agricultural land).

Formation and reproduction of the resource potential of the agrarian sector of the economy, effective implementation of socio-economic reforms in this direction and reducing the number of depressed rural areas is impossible, first of all, without substantiation and implementation of measures for the development of mortgage lending in this area [1, p. 80]. However, the efficiency of mortgage lending in agriculture is low.

Formulation of the problem. The current state of agriculture in Ukraine is problematic, which prevents its successful development. A powerful source of attraction funds to agricultural production is bank mortgage lending. But under current conditions it is unprofitable for agricultural producers to borrow money on the latest technology, because the interest rates of commercial banks are very high, and there is no liquid bonds of the economy, and the land mortgage is not used in Ukraine.

A prerequisite for the effective development of mortgage lending, apart from its accessibility and transparency for borrowers, is the development of effective risk management tools for creditors.

Analysis of recent research in publications. The problem of mortgage lending in the agrarian sphere in the scientific literature and in banking practice has been given considerable attention in studies by I. Baranovsky, Y. Grudzev, M. Demyanenko, M. Stephen, C. Fischer and other. However, the problem of mortgage lending in the agrarian region has not been resolved so far and needs further in-depth research in this field.

Selection of unexplored parts of the general problem. Risks to mortgage relations in the agrarian sector of the economy are insufficiently explored.

Setting objectives. The aim of the study is to substantiate the basic principles of mortgage in agriculture, to develop theoretical principles and practical recommendations for implementing mortgage schemes mechanisms of lending agricultural producers.

Presenting the main material. Land mortgage lending is widely used in countries where the share of loans reaches 60 % of the total volume of the loan portfolio, which is directed to agriculture, where lending is based on the pledge of agricultural land.

In the agricultural sector, credit resources play a decisive role: the seasonal gap between investment and cash flow, the continuity processes of reproduction, a significant need for circulating assets – turn the loan into a main source of replenishment of financial resources. Limited own funds force agrarian companies to hope for banks support [2, p. 238; 10].

For economic development of the agrarian sector it is expedient to attract long-term loans, as the main financial source of development agricultural production. One of the ways of developing long-term lending is the mortgage of land in agriculture. In accordance with Article 1 of the Law of Ukraine «On Mortgage» [3], a mortgage is a form of maintenance of the fulfillment of obligations by real estate, which remains in the possession and use of the mortgagee, according to which the mortgagee is entitled in case of failure by the debtor to secure the mortgage secured satisfaction of their claims at the expense of the subject of mortgage mainly to other creditors of this debtor. In the Article 133 of the Land Code of Ukraine [4] states that mortgages should be carried out by banks, including the state land (mortgage) bank, which should be established and functioned. Agricultural land is considered as a liquid collateral. But, given that the alienation of agricultural land in Ukraine imposed a moratorium (until 2018), today it makes it impossible to develop mortgages in agriculture. If the mortgage was a land, then the borrower (the mortgagor) would carried the risk of such lending, because the land is the product, the price of which is practically not a variable, and it is a commodity that can not be damaged or abducted.

The important role are played as the state authorities as the infrastructure of the land market, since not all agrarian enterprises that own the land can agree on the pledge of their land, that is the risk of its loss.

The main components of the organizational and economic mechanism of land mortgages in agriculture are shown in Figure 1.

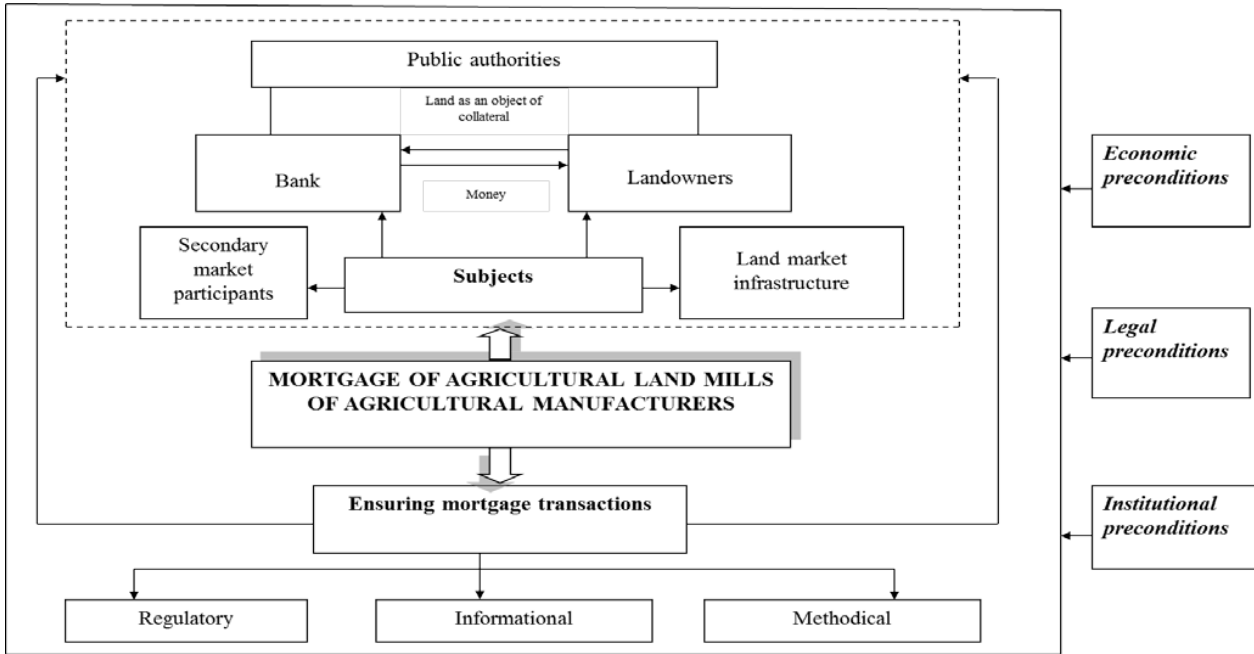


Fig. 1. The mechanism of mortgage of agricultural land plots [5 , p. 126]
 Built by authors based on: [5, p. 126].

The implementation of mortgage operations should take place with the participation of all forms of agrarian enterprises, including farms, on the basis of the mortgage agreement (Fig. 2). Important conditions of the contract are: content and size of the main obligation; a description of the land plot for its identification; registration data with the obligatory indication that the land plot has an agricultural purpose and a copy of the plan of this land plot.

An important aspect of lending to agrarian enterprises is the prospect of the introduction of agricultural land market (Fig. 3).

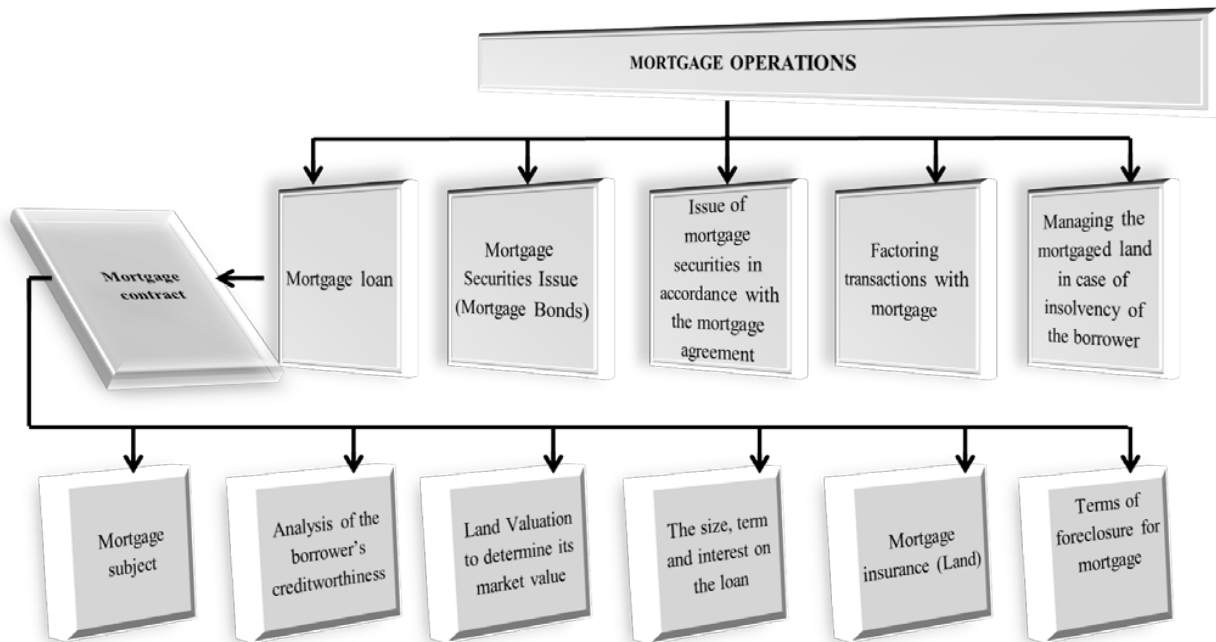


Fig. 2. Scheme for the implementation of mortgage operations on the basis of mortgage agricultural land*
 *Own development.

This scheme is based on using the securities that certify ownership, placement and cost of

land. In the case of obtaining the loan agreement from the bank, the agrarian enterprise appeals to the State Mortgage Institution to guarantee the return of interest for using the loan; The State Mortgage Institution considers the received application and, in the case of a positive decision, sends its consent to the bank and the agrarian enterprise. When receiving a loan from a bank, an agrarian company transfers securities to agricultural land as a pledge. The lender transfers securities to the State Mortgage Institution, which repurchases them to a sum of 90 % of the total amount of the loan body with interest. For these 90 %, the State Mortgage Institution should issue bonds with a maturity longer than repayment terms, and also a value lower than the loan rate. This is quite possible, since interest rates on term bonds in Ukraine are lower than in lending. These bonds are the object of purchase and sale on the financial market, where other enterprises, financial intermediaries, individuals, and state can act as buyers. Upon returning an agrarian business loan, the lender carries out redemption of securities in the State Mortgage Institution. This allows it to carry out a repayment of issued bonds for this loan. If the agrarian enterprise does not repay the loan funds, then the bank, in conjunction with the State Mortgage Institution, addresses the division of the State Property Fund at the location of the land plot for the auction of the sale of collateral, the starting price should be equal to the normative appraisal of the land plot. Mandatory conditions for an auction should be: admission to trading only by residents, the immutability of the target use of land or the establishment of maximum terms during which the land should be used in its intended purpose. After realization of the land plot and transfer of securities to the new owner, the received funds are transferred to the State mortgage institution, which carries out repayment of issued bonds and return of the bank.

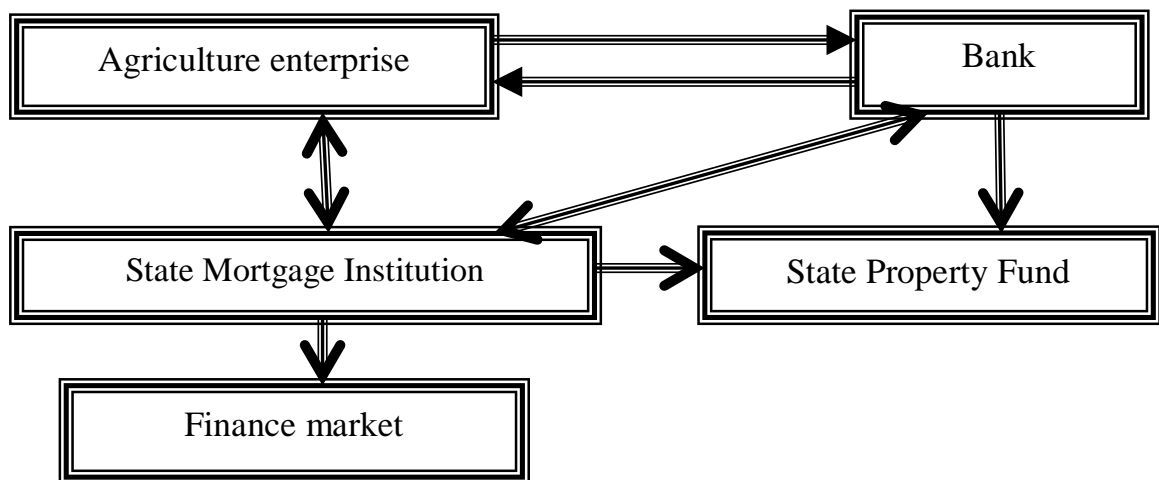


Fig. 3. Scheme of credit agrarian enterprises relations with the bank due to using agricultural land as collateral*
 *Own development.

Mortgage land loan should be long-term (5–30 years) with a relatively low interest rate on the loan. The land is mortgaged in the form of securities (mortgage bonds), which serve as a financial instrument of collateral. The open nature of the mortgage involves its registration in the relevant authorities, there is the possibility of repossessing the land, if its value is not exhausted by the previous mortgage [6 , p.538].

If the economy is big and the provision of loans is guaranteed by a large area of agricultural land, which serves as an opportunity to receive higher mortgage loans than small farms.

An important argument is that land mortgages enable agricultural producers to expand agricultural production through the use of fixed assets acquired through mortgage loans, as well as accelerate capital turnover and generate additional profits. Comparing the practice of foreign countries, in the structure of agricultural capital of countries such as Great Britain, Germany, France, Sweden, the share of financing from borrowed funds in agriculture is about 50%, in the USA – 70 % [7].

The main risks faced by the credit and financial system for land-mortgage lending can be divided into five groups (Fig. 4).

Describing the first group of risks associated with the lack of agricultural land market, we can state that no clear procedure for the implementation of land plots from the agricultural land. Therefore, only large and financially sustainable agrarian enterprises can be the first clients in land-mortgage lending.

According to the second group of risks, it is necessary for the state to grant subsidies to compensate part of the cost of paying interest on a loan granted to agricultural producers and secured by land. It is also necessary to provide state guarantees to credit organizations to ensure the issuance of bonds in order to attract financial resources for agricultural producers to finance land mortgage loans.

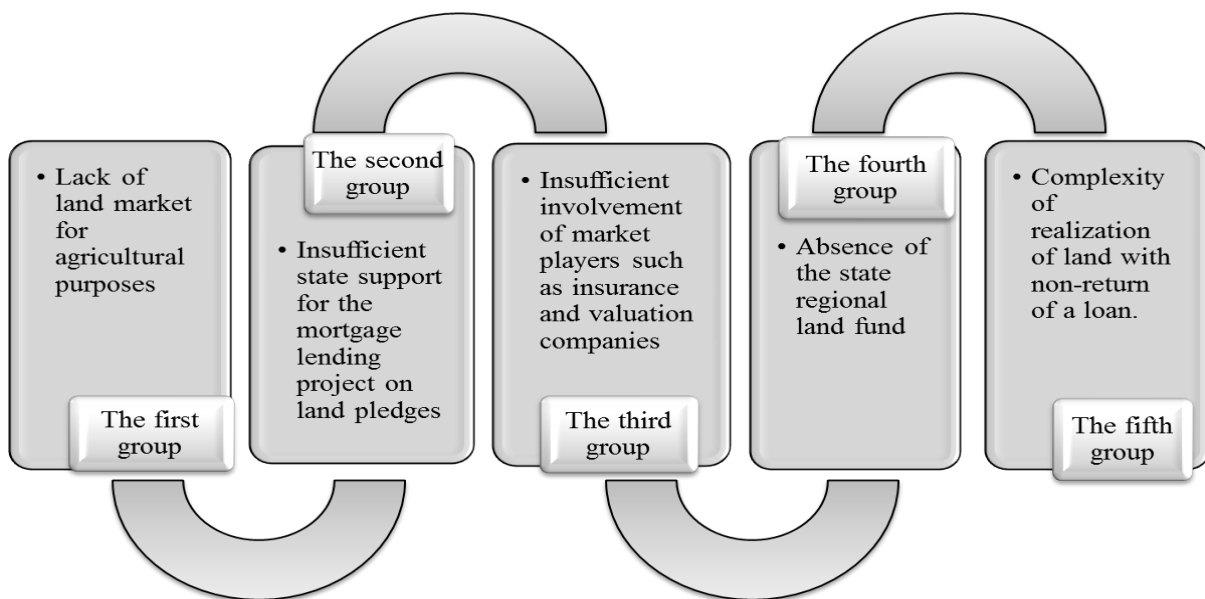


Fig. 4. Risk groups in land mortgage lending*

* Source : developed by authors on the basis of [8, p. 255].

The third group of risks indicates that insurance and valuation companies do not play an active role as market players, but are only authorized intermediaries in providing mortgage loans secured by agricultural land. Therefore, it is necessary to include these entities as one of the main in agrarian lending.

In the fourth group of risks, the land fund should include land plots that have lost ownership and dispose of them in accordance with the land management plan. The implementation of the land mortgage system and the formation of a pricing policy in the land market should be ensured by the land fund.

The risk of the fifth group is related to the impossibility to implement a mortgaged plot of land for which loans were provided, that it has not yet been harvested, therefore, it is still necessary to form mortgage funds that would have the land stock in their possession.

The system of mortgage lending combines the real estate market and the financial market, therefore, it is characterized by the risks of these markets: market, credit and operational risks, as well as liquidity and refinancing risks. In order to minimize the effects of their impact, it is expedient to develop a set of measures and methods for their minimization in terms of their species.

Given the existing risk management methods, it is advisable to select the following alternatives:

- diversification – the formation of a loan portfolio from a variety of conditions, terms, purpose of loans;
- insurance – the transfer of risk to third parties, subject to the waiver of a certain share of profits (insurance market instruments, hedging);

- limitation – limitation of the level of permissible risk of individual credit operations;
- underwriting – conducting all types of valuation procedures for each lending operation [9, p. 757].

The main stages of the development of mortgage lending in the agrarian sector of the economy should contribute to the integrated development of mortgage lending agrosphere, first of all it is necessary to consider the components of the formation of the program of mortgage lending, the definition of conditions for the provision of mortgage loans, the formation of criteria for assessing lending, tax incentives for mortgages in the agrarian sector, mortgage risk insurance, and, at the final stage, evaluate the efficiency of mortgage lending to the agrarian sector of the economy. In the agrarian sector it is expedient to use the main types of mortgage loans, such as mortgages for construction; mortgage loans for the purchase of finished real estate or all types of land (in the case of land market development).

Conclusions. Commercial banks must take into account the interests of agrarian enterprises in providing loans, that is, to reduce the cost of financial and credit resources and provide long-term loans that will help to implement innovative projects, thereby increasing the share of lending in the structure of agrarian enterprises in the structure of bank loans. Access to mortgage lending to agricultural enterprises is hampered by a number of reasons: low profitability of production activity, legislative issues of land ownership, inadequate management among creditors, depreciation of real estate objects.

After the completion of the land reform, the land mortgage in agriculture will be an important tool for ensuring the growth of the efficiency of agricultural production. It is worth giving more rights to individual commercial banks to conduct mortgage transactions, taking into account the competence of existing institutions.

Література

1. Клокар О. О. Обґрунтування заходів розвитку іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки / О. О. Клокар // Бізнес Інформ. — 2012. — № 7. — С. 80—83.
2. Барановський І. М. Зарубіжний досвід кредитування сільськогосподарських товаровиробників / І. М. Барановський // Науковий вісник НАУ. — 2008. — № 119. — С. 236—240.
3. Про іпотеку : Закон України від 5 червня 2003 р. № 898-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 38. — Ст. 313.
4. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — № 3—4. — Ст. 27.
5. Содома Р. І. Запровадження іпотеки землі у системі іпотечного кредитування / Р. І. Содома // Вісник Львівського національного аграрного університету. Економіка АПК. — Львів : Львів. нац. аграр. ун-т, 2014. — № 21 (1). — С. 124—128.
6. Ступень М. Іпотечне кредитування земельних ділянок в сучасних умовах / М. Ступень, Н. Шпик // Вісник ЛНАУ. Економіка АПК. — 2015. — № 12. — С. 538—542.
7. Shane S. To Boost Small Business Credit, Think Small (Banks) [Electronic resource] / S. Shane. — 2012. — Available at : <http://www.businessweek.com>.
8. Груздев Ю. В. Проблеми розвитку земельно-іпотечного кредитування сільського господарства України / Ю. В. Груздев // Сталій розвиток економіки. — 2014. — № 3 (25). — С. 251—256.
9. Агапова М. Ю. Формування карти методів управління ризиками банку при іпотечному кредитуванні / М. Ю. Агапова // Глобальна економіка. — 2015. — № 4. — С. 756—759.
10. Содома Р. І. Особливість сучасного фінансовою інструменту «аграрні розписки» / Р. І. Содома, Г. В. Східницька, А. М. Шворак, Т. О. Шматковська, І. В. Жураковська // Економічний часопис XXI. — 2018. — № 169 (1—2). — С. 46—49.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Содома Р. І., Агрес О. Г.,
Гаврилюк О. О., Мельник К. П.

References

1. Klokar, O. O. (2012). Obgrnytyvannja zachodiv rozvutky ipotechnogo kredyuvannja v agrarnomy sektori ekonomiku [Substantiation of measures for development of mortgage lending in the agrarian sector of the economy]. *Biznes Inform — Business Inform*, 7, 80—83 [in Ukrainian].
2. Baranovskiy, I. M. (2008). Zarybichnyj dosvid kredyuvannja silskohospodarskykh tovarovurobnykiw [Foreign experience of lending to agricultural commodity producers]. *Naukovij visnyk NAY — Scientific Bulletin of the NAU*, 119, 236—240 [in Ukrainian].
3. Verkhovna Rada Ukrainy (2003, June 3). Pro ipoteku: Zakon Ukrainy vid 5 chervnia 2003 r. № 898-IV [On Mortgage: Law of Ukraine dated June 5, 2003 № 898-IV]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy — Information from the Verkhovna Rada of Ukraine*, 38. Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/898-14> [in Ukrainian].
4. Verkhovna Rada Ukrainy (2001, October 25). Zemelny kodeks Ukrainy vid 25 zhovtnia 2001 r. № 2768-III [Land Code of Ukraine dated October 25, 2001 №. 2768-III]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy — Information from the Verkhovna Rada of Ukraine*, 3—4. Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2768-14> [in Ukrainian].

5. Sodoma, R. I. (2014). Zaprovdchenna ipoteki zemli u systemi ipotechnogo kredytuvannja [Introduction of mortgages of land in the system of mortgage lending]. *Visnyk Lvivskoho natsionalnoho agrarnogo universytetu. Ekonomika APK — Visnyk of Lviv National Agrarian University. Economy of agroindustrial complex*, 21 (1), 124—128 [in Ukrainian].

6. Styphen, M., & Chpik, N. (2015). Ipotechne kredytuvannja zemlynych diljanok v sychasnykh umovach [Mortgage lending for land in modern conditions]. *Visnyk Lvivskoho natsionalnoho agrarnogo universytetu. Ekonomika APK — Visnyk LNAU. Economy of agroindustrial complex*, 12, 538—542 [in Ukrainian].

7. Shane, S. (2012). To Boost Small Business Credit, Think Small (Banks). Retrieved from <http://www.businessweek.com>.

8. Gryzdev, Yu. V. (2014). Problemu rozvytky zemelno-ipotechnogo kredytuvannja silskogo gospodarstva Ukraine [Problems of land and mortgage lending development in agriculture of Ukraine]. *Stalyj rozvutok ekonomiky — Sustainable development of the economy*, 3 (25), 251—256 [in Ukrainian].

9. Ahapova, M. Yu. (2015). Formyvannja kartu metodiv upravlinnja rizukamy banku pru ipotechnomu kredytuvanni [Formation of the Bank's Risk Management Card Schedule for Mortgage Lending]. *Hlobalna ekonomika — Global Economics*, 4, 756—759 [in Ukrainian].

10. Sodoma, R. I., Skhidnytska, H. V., Shvorak, A. M., Shmatkovska, T. O., & Zhurakovska, I. V. (2018). Osoblyvist suchasnoho finansovoho instrumentu «ahrarni rozpysky» [The peculiarity of the modern financial instrument «agrarian receipts»]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI — Economic Annals-XXI*, 169 (1—2), 46—49 [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Sodoma R., Agres O.,
Havryliuk O., Melnyk K.

Бабенко К.Є.

*к.ф.-м.н., Українська інженерно-педагогічна академія, Україна
e-mail: babenko.kristi@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-7227-886X*

Ярмош О.В.

*к.ф.-м.н., Українська інженерно-педагогічна академія, Україна
e-mail: elena.iarmosh@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2943-596X*

Малихіна Я.А.

*д.пед.н., Українська інженерно-педагогічна академія, Україна
e-mail: yana_malyhina@ukr.net; ORCID 0000-0002-3188-7033*

Федорова Ю.В.

*к.е.н., Українська інженерно-педагогічна академія, Україна
e-mail: julia057fedorova@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-9381-1229*

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Анотація. Сучасні дослідження технологічного розвитку України свідчать про подальший розвиток вітчизняної економіки в руслі експортно-сировинної моделі, спостерігається переривання технологічного ланцюжка у циклі металургійно-машинобудівного виробництва, що призводить до неефективного використання сировинного запасу країни. Збільшення виробництва, що засновано на природних ресурсах, веде до спадаючої віддачі і тому до збіднення країни в цілому. Історична та сучасна світова практика доводить, що країна може вирішити проблеми економічної відсталості лише шляхом індустріалізації та захисту нових виробництв. Розвиток виробництв більш високих технологічних укладів неможливий без підтримки держави. Відправними точками інноваційного та інвестиційного зростання в Україні можуть стати об'єднання з вертикальною інтеграцією. Сучасний глобальний економічний простір побудовано на інтеграційних структурах. Для України найбільшими інтеграційними структурами з максимальним синергетичним ефектом можуть бути оновлені промислово-фінансові групи, учасниками яких будуть пов'язані технологічними ланцюжками промислові підприємства та банківські структури.

Виходячи зі специфіки вітчизняної економіки, яка спирається на металургійний комплекс, вважаємо за доцільне перехід до збільшення виробництва металоємкої машинобудівної продукції. Зосередження на розвитку внутрішнього ринку шляхом інвестиційної підтримки машинобудівної галузі означає для України унікальну можливість надати економіці системність, збалансованість, синергію та соціально орієнтований характер. Продовження базових технологічних ланцюжків шляхом активного залучення машинобудівних підприємств до промислово-фінансових груп з металургійним виробництвом за підтримки банків-учасників дозволить отримувати економічні ефекти на макро- та мікрорівнях, а такі групи визначати як "точки зростання" інноваційного та інвестиційного піднесення в країні. Досліджено складові синергетичного ефекту, а саме комутаційний, операційний, управлінський, інвестиційний та інноваційний синергетичні ефекти, що мають місце у промислово-фінансових групах з вертикальною інтеграцією.

Keywords: гірничо-збагачувальні комбінати, машинобудування, технологічні уклади, інновації, синергія, "точки зростання", вертикально-інтегровані структури, банківський сектор, промислово-фінансові групи.

Формул: 1; рис.: 1; табл.: 2; бібл.: 22.

Babenko K.

*Ph.D in Physics and Mathematics Sciences
Ukrainian Engineering Pedagogical Academy, Ukraine
e-mail: babenko.kristi@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-7227-886X*

Iarmosh O.

Ph.D in Physics and Mathematics Sciences

Ukrainian Engineering Pedagogical Academy, Ukraine

e-mail: elena.iarmosh@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2943-596X

Malykhina Y.

Doctor of pedagogical sciences

Ukrainian Engineering Pedagogical Academy, Ukraine

e-mail: yana_malykhina@ukr.net; ORCID 0000-0002-3188-7033

Fedorova Y.

Ph.D in Economic Sciences, Ukrainian Engineering Pedagogical Academy, Ukraine

e-mail: julia057fedorova@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-9381-1229

INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF UKRAINIAN INDUSTRY

Abstract. Modern researches of technological development of Ukraine testify to the further development of the domestic economy in line with the export-raw material model, there is an interruption of the technological chain in the cycle of metallurgical and machine-building production, which leads to ineffective use of the country's raw stock. The increase in production based on natural resources leads to a declining return, and therefore to the depletion of the country as a whole. Historical and contemporary world practice proves that a country can solve the problems of economic backwardness only through the industrialization and protection of new productions. The development of production of higher technological facilities is impossible without the support of the state. Starting points of innovation and investment growth in Ukraine can be merged with a vertical inert. The modern global economic space is built on integration structures. For Ukraine, the largest integration structures with the maximum synergy effect can be renewed industrial-financial groups, whose participants will be associated with technological chains, industrial enterprises and banking structures.

Proceeding from the specifics of the domestic economy, which is based on the metallurgical complex, we consider the expedient transition to an increase in the production of metal-wares of machine-building products. Focusing on the development of the domestic market through investment support for the machine-building industry means for Ukraine a unique opportunity to provide the economy with systemic, balanced, synergistic and socially oriented character. Continued basic technological chains through the active involvement of machine-building enterprises in industrial and financial groups with metallurgical production with the support of participating banks will allow to obtain economic effects at macro and micro levels, and these groups will define as «growth points» of innovation and investment upsurge in the country. The components of synergistic effect are investigated, namely switching, operational, managerial, investment and innovative synergetic effects taking place in industrial-financial groups with vertical integration.

Keywords: mining and concentrating combines, mechanical engineering, technological structures, innovations, synergy, «points of growth», vertically-integrated structures, banking sector, industrial and financial groups.

JEL Classification E23, L61, O25

Formulas: 1; fig.: 1; tabl.: 2; bibl.: 22.

Бабенко К.Е.

к.ф.-м.н., Украинская инженерно-педагогическая академия, Украина

e-mail: babenko.kristi@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-7227-886X

Ярмош Е.В.

к.ф.-м.н., Украинская инженерно-педагогическая академия, Украина

e-mail: elena.iarmosh@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2943-596X

Малыхина Я.А.

*д.пед.н., Українська інженерно-педагогічна академія, Україна
e-mail: yana_malyhina@ukr.net; ORCID 0000-0002-3188-7033*

Федорова Ю.В.

*к.э.н., Українська інженерно-педагогічна академія, Україна
e-mail: julia057fedorova@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-9381-1229*

ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Аннотация. Современные исследования технологического развития Украины свидетельствуют о дальнейшем развитии отечественной экономики в русле экспортно-сырьевой модели, наблюдается прерывание технологической цепочки в цикле металлургическое-машиностроительное производство, что приводит к неэффективному использованию сырьевого запаса страны. Увеличение производства, основанного на природных ресурсах, ведет к убывающей отдаче и поэтому к обеднению страны в целом. История и современная мировая практика свидетельствует о том, что страна может решить проблемы экономического отставания только путем индустриализации и защиты новых производств. Развитие производств более высоких технологических укладов невозможно без поддержки государства. Отправными точками инновационного и инвестиционного роста в Украине могут стать объединения с вертикальной интеграцией. Подобные объединения являются каркасом мировой экономики. Для Украины крупнейшими интеграционными структурами с максимальным синергетическим эффектом могут стать обновленные промышленно-финансовые группы, участники которых являются связанные между собою технологическими цепочками промышленные предприятия и банковские структуры.

Исходя из специфики отечественной экономики, опирающейся на металлургический комплекс, считаем целесообразным переход к увеличению производства металлоемкой машиностроительной продукции. Сосредоточение на развитии внутреннего рынка путем инвестиционной поддержки машиностроительной отрасли означает для Украины уникальную возможность предоставить экономике системность, сбалансированность, синергию и социально ориентированный характер. Продолжение базовых технологических цепочек путем активного вовлечения машиностроительных предприятий в состав промышленно-финансовых групп с металлургическим производством при поддержке банков-участников позволит получать экономические эффекты на макро- и микроуровне, а такие группы определять как "точки роста" инновационного и инвестиционного подъема в стране. Исследовано составляющие синергетического эффекта, а именно коммутационный, операционный, управленческий, инвестиционный и инновационный синергетические эффекты, имеющие место в промышленно-финансовых группах с вертикальной интеграцией.

Ключевые слова: горно-обогатительные комбинаты, машиностроение, технологические уклады, инновации, синергия, "точки роста", вертикально-интегрированные структуры, банковский сектор, промышленно-финансовые группы.

Формул: 1; рис.: 1; табл.: 2; библи.: 22.

Вступ. Глобалізація, як процес системної трансформації світової економіки проходить досить суперечливо та замість зближення країн, призводить до їх дивергенції за рівнем технологічного розвитку. Сіденко В.Р. у дослідженні протиріч неоліберальної глобалізації відзначає, що "в умовах поширення четвертої промислової революції у найбільш розвинутих країнах світу, багато менш розвинутих країн стикаються з реальною перспективою звуження (а то і втрати) своїх традиційних ринків" [1, с.16] Україна, взявши курс на вільну торгівлю та максимальне усунення держави від управління економікою згідно з ліберальною економічною теорією, за останні десятиліття втратила та продовжує втрачати значну частку своїх промислових потужностей. В національній економіці спостерігається, так званий ефект Ванека-Райнерта, який полягає у тенденції до вимирання найбільш наукомістких секторів

промисловості менш розвинутої країни при раптовій вільній торгівлі з більш розвинутими країнами (наслідки цього ефекту можна було спостерігати також у ХІХ ст. після об'єднання Італії, у 1990-х роках знищення комп'ютерної промисловості Чехії та Бразилії, при повній деіндустріалізації Монголії, інші). На прикладах функціонування вітчизняних знакових підприємств металургії, транспортного, енергетичного, важкого машинобудування [2], авіаційної промисловості, суднобудування, сільськогосподарського машинобудування [3] автори висвітлюють курс деіндустріалізації національної економіки.

Розчарування практичними результатами неоліберальної глобалізації, деіндустріалізація великої кількості країн зосереджують увагу світової спільноти на необхідності корегувати орієнтири та формати проведення глобалізації (доповідь Дж. Фокса "Торгівельна політика США – час почати спочатку", 2016), і все більше, повертають українську наукову спільноту до започаткованого Ф.Лістом історичного підходу, який спирається на специфіку історії розвитку, національних рисах формування господарського середовища та стоїть на протекціоністських засадах захисту національної промисловості.

Аналіз останніх досліджень. Питанням підвищення ефективності промислового комплексу країни, інноваційному розвитку його галузей присвячували роботу відомі вчені М.Кейнс (Кейнс, 1936), Ф. Ліст (Ліст, 1891), Й. Шумпетер (Шумпетер, 1942), А. Маршал (Маршал, 1890), пізніше Е. Райнерт (Райнерт, 2008). Проблема інноваційного розвитку та захисту національної промисловості приділяють увагу сучасні українські науковці: О.І. Амоша [4]; В.І. Борейко [5]; І.П. Булеев [6]; В.М. Геєць [7;8], Ю.В. Кіндзерський [9]; В.Л. Мазур [2]; О.В. Пустовойт [10; 11]; О.Б. Саліхова [12]; В.Р. Сіденко [1;13]; Л.І.Федулова [14]; А. Чухно [15]; та інші.

Мета дослідження. Метою дослідження є вивчення та оцінка поточного стану інноваційних та інвестиційних процесів в промисловому комплексі, а також визначення шляхів зміцнення вітчизняного промислового сектору в умовах залучення України до світового ринку.

Результати дослідження. За теоретичну базу становлення економічного устрою більшості країн, в тому числі і України, прийнята ліберальна економічна теорія, яка декларує пріоритети: ринкові відносини, приватну власність, вільну торгівлю, максимальне усунення держави від управління економікою, тощо. Однак, на практиці розвинуті країни підтримують своїх товаровиробників, а роль держави, як суб'єкта ринкових відносин зростає. У цьому розрізі цінною є робота О.Б.Саліхової [12], автор дослідила реальні механізми державної підтримки інноваційного курсу промислового сектору США та провідних країнах ЄС. Автор доводить, що ці країни підтримують національний виробничий сектор через інструменти активізації інновацій. Та захист національної економіки не є новітньою стратегією. Історія свідчить, що усі розвинуті країни на етапі свого становлення захищали свою обробну промисловість.

Цікавим дослідженням в області нерівномірного розвитку країн у процесі сучасної глобалізації збагатив відомий фінляндський економіст Е.Райнерт. У традиціях Гарвардської школи бізнесу він дослідив це питання методом ситуаційного дослідження. На відміну від стандартної науки, яка бачить економічні процеси через призму методологічних та математичних лінз та ігнорує факти реального життя, цей підхід ґрунтується на історичних дослідженнях та збирає фактичні докази. Автор дослідив еволюцію економічної та політичної думки за останні 500 років на підставі більш ніж 50 тис.томів літературних джерел. Основна ідея його книги «Як багаті країни забагатіли... і чому бідні країни лишаються бідними...»[16] полягає в тому, що економічний розвиток країни залежить від видів її діяльності. Саме промисловість автор відносить до виду діяльності зі зростаючою віддачею. На його думку, від видів виробництва залежить весь економічний устрій країни, а згодом і інститути, і навіть менталітет населення країни. Фундаментом цієї думки стали ідеї А.Маршалла, який дослідив різницю у здатності до відновлення між галузями зі зростаючою та спадаючою віддачею.

Види діяльності зі спадаючою віддачею характеризуються залежністю від природних факторів та обмеженою можливістю до диверсифікації, дифузії, синергетичного ефекту у суміжних галузях. Якщо хоч один з ресурсів має природне походження, то при розширенні виробництва за певними межами масштабів, продуктивність починає спадати. У видах діяльності зі зростаючою віддачею, навпаки, з ростом обсягів виробництва витрати не збільшуються, а зменшуються. Наприклад, питомі витрати на мобільний зв'язок зменшуються зі збільшенням користувачів мережею. Цим видам діяльності притаманна недосконала конкуренція, існування бар'єрів входу на ринок. В таких видах діяльності немає активів, які залежать від природи, обмежених за кількістю або якістю. Для цих галузей важливо розширювати ринку збуту. Тому розвинуті країни, у яких завжди переважають види діяльності зі зростаючою віддачею, прагнуть до політики максимальної відкритості економік країни та до глобалізації в цілому.

Торгівля між рівними за видами діяльності країнами завжди вигідна обом сторонам. Та ось у разі «несиметричної» торгівлі, експорт багатих країн розвиває їх економіку, збільшує віддачу, а традиційний експорт бідних країн, навпаки, призводить до шкідливих для економіки наслідків. Ця ідея бере початок у працях Ф.Ліста[17]. Нижче, ми проілюструємо наслідки, здавалося би позитивного збільшення експорту залізорудної сировини на прикладі одного з вітчизняних гірничо-збагачувальних комбінатів.

У 2008-2009 рр. сталася фінансова криза, яка довела, що політика “Вашингтонського консенсусу” неспроможна забезпечити інноваційний розвиток економіки. Вже у 2013 р. Дж. Стігліц і Дж. Іфу Лін у збірнику “Революція промислової політики: роль уряду за межами ідеології”[18] підкреслили важливість підтримки промисловості урядом та спростили теорію А.Сміта. А у 2014р. з урахуванням внутрішніх суперечностей академік НАН України, директор Державної установи «Інститут економіки та прогнозування НАН України» В.М. Геєць на сторінках журналу “Економіка України” [7] започаткував наукову дискусію, основною тезою якої стали розробка та запровадження нової промислової політики, що ґрунтується на інноваційному розвитку обробної промисловості за умови державної підтримки.

Економіка України за роки незалежності не змогла відновитися навіть до рівня 1990 року. Як зазначає В.М. Геєць [19, с.31-32]: «за чверть століття погіршилися не тільки соціальні показники, а показники за фізичним рівнем, оскільки скоротилася тривалість життя і знизився рівень як фізичного, так і психологічного здоров'я населення». Пустовойт О.В. [10, с.82], зазначає, що за 2006-2013 рр. політика стимулювання сукупного попиту на внутрішньому ринку за рахунок зовнішніх запозичень привела Україну до імпортозалежності, рецесії та переддефолтного стану, тому в майбутньому високі темпи приросту української економіки може забезпечити лише політика, орієнтована на збільшення сукупного пропозиції на внутрішньому ринку. Для цього державний уряд має удосконалювати ринкову інституційний устрій, що має мотивувати бізнес перейти від експорту сировини до її поглибленої переробки в інноваційні та більш якісні товари. Автор наголошує, що для стійкого та прискореного зростання економіки, та зменшення ризику дефолту Україна має за рахунок технологічної модернізації скоротити витрати ресурсів на 2%, ще на 2% збільшити випуск ресурсів для переробки у кінцеву традиційну продукцію для внутрішнього ринку, та розпочати процес поглибленої переробки ресурсів в нові види продукції з кращими або інноваційними споживчими властивостями. "Це надасть Україні змогу з одиниці ресурсу виготовляти в 1,5 рази більше товарів і послуг. За цієї умови приріст реального ВВП в Україні перевищить 6% на рік." Автор наголошує на державній підтримці тільки тих підприємств, які спеціалізуються на виробництві інноваційної та якісної продукції [10, с.87-88]. Якщо виробники традиційної продукції зі спадаючою віддачею будуть і надалі мати конкурентні переваги щодо її збуту, то зростання обсягів товарного виробництва на одиницю перероблених природних ресурсів не відбудеться.

Ще учень Й.Шумпетера Ханс Зінгер продемонстрував, що «інновації, що з'являються у сировинних секторах країн третього світу, мають тенденцію до розповсюдження в країнах

першого світу у вигляді зниження цін, у той час, як інноваційні продукти, що створюються в країнах першого світу розповсюджуються у вигляді більш високих заробітних плат мешканців країн першого світу" [16]. Доведемо першу половину тези на прикладі одного з вітчизняних гірничо-збагачувальних комбінатів.

Полтавський ГЗК (нині Ferrexpo Poltava Mining) більше 40 років займається здобичею та переробкою залізорудної руди високої якості, є експортером залізорудних обкотишів з 65% вмістом заліза. Базою є одне за найкрупніших родовищ залізної руди у Європі з приблизно 20 млрд. тоннами ресурсів. У 1992 році відбулася приватизація підприємства і згодом підприємство, яке побудувало молодь нового міста, стало активом швейцарської залізорудної компанії Ferrexpo. Ferrexpo plc володіє 100% акцій Ferrexpo AG, якій, у свою чергу, належить 99,11% акцій Полтавського ГЗК, 100% Єриствського ГЗК та 99,9% Біланівського ГЗК. Група Ferrexpo є найбільшим виробником та експортером обкотишів серед країн колишнього СРСР. У 2017 році компанія виробила 10,4 млн тонн залізорудних обкотишів. Основними споживачами продукції є сталеливарні підприємства Австрії, Словаччини, Чехії, Німеччини та інших європейських країн, а також Японії, Тайваню, Південної Кореї та Китаю. Акції Ferrexpo котируються на основному майданчику Лондонської фондової біржі під тиккером FXPO.

Кожний автомобіль від Audi, BMW, Porsche, Honda, Toyota, Volkswagen, Mercedes, Skoda зроблено зі сталі, що містить залізну руду Полтавського ГЗК (Ferrexpo) [20]. Заявленою метою ГЗК є постійне нарощування здобичи залізної руди при збереженні статусу недорогого виробника. Підприємство наголошує на постійному технологічному оновленні, запровадженні інноваційних методів виробництва, модернізації обладнання. Аби бути конкурентоспроможним на світовому ринку залізорудної сировини підприємство готує знижувати ціну на обкотиші. Як і інші виробники сировини, ПГЗК залежить від коливань зовнішньоекономічної кон'юнктури.

Під час внутрішньої кризи 2014-2015 рр. в Україні знецінився такий основний ресурс як людська праця. І не дивлячись на збільшення обсягів виробництва та продажу залізорудної сировини, заробітна плата робітників ПГЗК також зменшилась. Дані таблиці 1 відображають різницю між зміною EBITDA та заробітної плати в останні роки на ПГЗК.

Таблиця 1.

Показники діяльності підприємства

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Обсяг виробництва обкотишів, млн. тонн	9,07	9,03	8,77	10,03	9,81	9,69	10,81	11,02	11,66	11,20	10,44
Обсяг продажу обкотишів, млн. тонн	9,261	8,711	9,015	9,721	9,876	9,675	10,689	11,167	11,33	11,697	10,467
EBITDA, млн.\$	246	504	138	585	801	405	506	496	313	375	551
Інвестування в оновлення фондів (Development CapEx), млн.\$	55	206	65	118	250	316	191	155	33	-	24
Середньорічна заробітна плата, \$	-	-	-	-	-	-	658	628	356	231	190
Середньорічна заробітна плата, €	-	-	-	-	-	-	487	493	312	216	170
Погодинна заробітна плата, €	-	-	-	-	-	-	1,93	-	-	0,86	-

Джерело: Таблицю складено на основі даних [20].

Аналіз статистичних даних діяльності ПГЗК свідчить про те, що збільшення виробництва тісно корелює з обсягами продажу в натуральному виразі, але суттєво різняться обсяги продажу в натуральному виразі та отриманий прибуток EBITDA. Це свідчить про явну залежність ПГЗК від світової кон'юнктури. ПГЗК, як і інші підприємства добувної промисловості жорстко залежать від цінової політики на світовому ринку, і доходи ПГЗК не завжди збільшуються при нарощенні виробничих потужностей. Цей факт яскраво свідчить про неефективність використання національних природних ресурсів.

Цікавою є розбіжність темпів зростання прибутку EBITDA та рівнів зміни заробітної плати працівників (рис.1). Не дивлячись на позиціювання ПГЗК як лідера заробітної плати по Полтавській області, реальна оплата праці істотно зменшилася в останні роки. Так дані таблиці 1 та рис.1 свідчать, що заробітна плата не залежить від доходів підприємства. Такі розходження при незмінній податковій політиці частково можна пояснити постійним ростом витрат на модернізацію основного обладнання. Однак графіки демонструють незмінну тенденцію до стабільного спаду заробітної плати при зниженні капіталовкладень в останні роки за табл.1. Це підтверджує, що у разі експортної орієнтації підприємства, надприбуток у вигляді додаткових валютних надходжень отримують закордонні власники бізнесу, а заробітна плата місцевих працівників незмінно залежить від рівня середньої заробітної плати у країні.

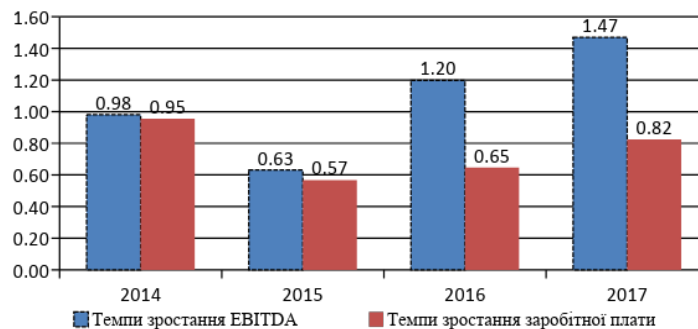


Fig. 1 Порівняння темпів зростання EBITDA та заробітної плати робітників ПГЗК, 2014-2017 рр.

Не дивлячись на декларування постійного підвищення заробітної плати працівників ПГЗК, оплата їх праці в рази нижче, ніж в розвинутих країнах. Збільшення частки заробітної плати у собівартості продукції значно відстає від збільшення вартості американського долару та, відповідно, суми валютних надходжень. Як зазначив Пустовойт О.В.: "єдиний ресурс, який в Україні продається виключно за особливою внутрішньою ціною, це робоча сила" [10, с. 83]. Для порівняння середня погодинна вартість робочої сили за даними Євростату в 2016 р. у ЄС-28 становила 24,40 євро. В Україні за підрахунками автора вона становила 1,38 євро (а у 2013 р. - вона дорівнювала 2,8 євро). На ПГЗК (підприємстві зі шкідливим виробництвом) вона дорівнювала у 2016 р. 0,86 євро (у 2013 р. - 1,93 євро). Додатковим доказом незадоволеності мешканців міста є масштабна міграція чоловічої робочої сили в країні з аналогічним виробництвом.

Таким чином, на прикладі ПГЗК ми бачимо слабкий зв'язок між добробутом робітників та валютними надходженнями підприємства. Водночас, збільшення пропозиції залізородної сировини на світовому ринку призводить до зменшення експортної ціни, що зменшує фінансові надходження в цілому і призводить до неефективного використання вітчизняних природних ресурсів.

Усі розвинуті країни намагаються уникнути видів діяльності зі спадаючою віддачею та ринків з досконалою конкуренцією. Такі види діяльності позбавлені потенціалу для інновацій. Підтверджується ідея Е. Райнерта [16]: якщо в країні в основному розвинуте виробництво зі зменшеною вартістю, то чим більше виробництво на експорт, тим бідніше країна.

Думки вітчизняних вчених щодо подальшого стратегічного розвитку економіки України розділилися у трьох напрямках: випереджаюче формування фундаменту сьомого технологічного укладу [14]; розвиток сфери послуг у рамках шостого технологічного укладу [15], поступовий перехід від п'ятого до вищих укладів на базі сировинних переваг країни (більшість науковців, серед яких Геєць В.М. [7]., Борейко В.І. [5], Кіндзерський Ю.В. [9] та інші). Останній шлях поступового зростання вважаємо найбільш прийнятним для України. Виходячи з переваг країни у металургійній галузі вважаємо за необхідне подовження технологічного ланцюга виробництва металоємкої машинобудівної продукції. Збільшення

експорту машинобудівної продукції не тільки збереже Україну від «збіднюючого зростання», але й надасть необхідні інвестиції для подальшого розвинення вищих технологічних укладів. Вважаємо, що зміцнення машинобудівного сектору має відбуватися у рамках конкурентоспроможних інтеграційних структур, якими в Україні могли б стати промислово-фінансові групи (ПФГ).

Необхідно відновити практику створення ПФГ за умови подовження технологічних ланцюжків. При ефективному управлінні така інтеграційна структура сприятиме зміцненню кожного учасника та групи в цілому, що призведе до економічного, соціального та екологічного ефектів на рівні країни. Посилення купівельної спроможності населення стане запорукою попиту на більш технологічні товари на внутрішньому ринку. Переваги вертикальної інтеграції для нашої країни очевидні.

У таблиці 2 представлено п'ять видів синергетичного ефекту, що спостерігаються у вітчизняних ПФГ з вертикальною інтеграцією за участю машинобудівних підприємств.

Таблиця 2.

Види синергетичного ефекту та показники їх формування в рамках ПФГ [21]

Види синергетичного ефекту	Показники інтеграції, що зумовлюють синергетичні ефекти
операційний ефект	зменшення витрат на збут продукції; зменшення умовно-постійних витрат;
інвестиційний ефект	зменшення потреби у початковому капіталі; збільшення частки банківського кредитування на пільгових умовах;
комутаційний ефект	збільшення питомої ваги постачання за коопераційними зв'язками в загальному обсязі;
інноваційний ефект	створення інноваційної продукції у власних венчурних фондах; збільшення власних інновацій у виробництво;
управлінський ефект	зниження витрат на управлінський персонал; зниження адміністративних витрат; зниження витрат на відстоювання інтересів учасників.

Пропонуємо визначати синергетичний ефект як додатковий NPV, що утворюється після залучення машинобудівного підприємства до інтеграційної структури (ІС). Тоді, ефект синергії інтеграційної групи при введенні до її складу j -го учасника можна визначати за формулою (1):

$$S_j = \sum_{b=1}^n S_{jb} = S_{jb}^{oper} + S_{jb}^{іннов} + S_{jb}^{інв} + S_{jb}^{комут} + S_{jb}^{унр} \quad (1)$$

де S_{jb} - синергетичний ефект b -го учасника ІС при залученні j -го учасника;

S_{jb}^{oper} , $S_{jb}^{інв}$, $S_{jb}^{іннов}$, $S_{jb}^{комут}$, $S_{jb}^{унр}$ - операційний, інвестиційний, інноваційний, комутаційний та управлінський синергетичні ефекти b -го учасника ІС при залученні j -го учасника, відповідно;

n – кількість учасників технологічного ланцюга, до якого вводиться j -ий учасник [21].

Усі запропоновані складові синергії є потенційними і можуть виявлятися у процесі взаємодії підприємств у межах спільного проекту (групи).

У разі подовження технологічного ланцюжку від металургійного до машинобудівного виробництва у рамках ПФГ, остання стає точкою інвестиційного піднесення, а інвестиції в машинобудівне підприємство створюють довгу хвилю інвестиційного поживавлення. Завдяки банківським учасникам може відбутися перерозподіл коштів, їх реінвестування всередині структури, і це буде вигідно усім учасниками ПФГ.

Незважаючи на потенційну синергію, вітчизняні ПФГ не так і не отримали широкого розповсюдження, а з 2010р. законодавче регламентування діяльності ПФГ зовсім зникло (Закон України «Про промислово-фінансові групи» втратив чинність на підставі Закону

України № 2522-VI (2522-17) від 09.09.2010). Недосконалість Закону України «Про промислово-фінансові групи в Україні» від 21 листопада 1995 р. стало однією з причин відсутності інтересу до створення ПФГ з боку вітчизняних суб'єктів господарювання. В сучасному правовому полі України відсутні прямі важелі впливу на діяльність ПФГ. Відсутня чітка економічна політика держави щодо підтримки національного виробництва, вдосконалення та спрощення режиму оподаткування підприємств-учасників ПФГ. Тому наголошуємо на необхідності повторного закріплення поняття фінансово-промислової групи та виваженому регулюванню публічно-правових основ їх формування та функціонування.

Враховуючи те, що усі ГЗК належать приватному сектору, вертикально-інтегровані промислові групи (ВІПГ) або ПФГ не можуть бути державними холдингами. Однак держава має створити умови для побудови таких ПФГ, як "точок зростання" інноваційного піднесення, що наблизить їх до параметрів передових індустріально розвинутих країн. Об'єктом державної підтримки мають бути саме конкретні проекти з визначеною ефективністю. Ще фундатор неокласичної теорії А. Маршал [22] зазначав, що вірною стратегією є введення податків на види діяльності зі спадаючою віддачею заради субсидіювання видів діяльності зі зростаючою віддачею. В контексті України, вважаємо, що надприбутки власників сировинних підприємств, що здійснюють експорт та отримують валютні надходження необхідно перерозподіляти на користь сектору з більшою доданою вартістю. ПФГ мають стати суб'єктами національної економіки, які будуть конкурентоспроможними на світовому ринку. В таких провідних індустріальних країнах, як США, Японії, Кореї саме вертикально-інтегровані структури стали своєрідним каркасом промисловості.

Висновки. Сучасні дослідження свідчать про подальший розвиток вітчизняної економіки в руслі експортно-сировинної моделі, спостерігається переривання технологічного ланцюжка у циклі металургійно-машинобудівного виробництва, що призводить до неефективного використання сировинного запасу країни. Сьогодні найбільша частка валютних надходжень нашої країни належить металургійній промисловості. При цьому більшу частину в ній займає експорт сировини. В Україні розвинуті III-й та IV-й технологічні уклади, у той час, як усі розвинуті країни мають за основний V-ий і розвивають VI-й технологічний уклад. У період стрімкого інноваційного розвитку, вільної міжнародної торгівлі це фактичне означає, що Україна свідомо займає нішу сировинних придатків. Збільшення виробництва, що засновано на природних ресурсах, веде до спадаючої віддачі і тому до збіднення країни в цілому.

Розвиток виробництв більш високих технологічних укладів неможливий без підтримки держави. Сучасна світова практика доводить, що в умовах неконтрольованого ринку країна може вирішити проблеми економічної відсталості лише шляхом індустріалізації та захисту нових виробництв. Сучасний глобальний економічний простір побудовано на інтеграційних структурах, найбільшими з яких є ТНК. Для України найбільшими інтеграційними структурами з максимальним синергетичним ефектом можуть бути ПФГ з вертикальною інтеграцією. За підтримки уряду вертикально-інтегровані структури можуть стати відправними точками інноваційного та інвестиційного зростання вітчизняної економіки.

Виходячи зі специфіки розвитку економіки країни, яка спирається на металургійний потенціал, вважаємо за доцільне перехід до збільшення виробництва металоємкої машинобудівної продукції. Зосередження на розвитку внутрішнього ринку шляхом інвестиційної підтримки машинобудівної галузі означає для України унікальну можливість надати економіці системність, збалансованість, синергію та соціально орієнтований характер, визначити перспективи підвищення конкурентоспроможності та можливості ефективної інтеграції до світового простору. Враховуючи тісну взаємозалежність галузей чорної металургії та машинобудування, частково проблеми галузей можна вирішувати шляхом посилення інтеграційних зв'язків. Досліджено складові синергетичного ефекту, а саме комутаційний, операційний, управлінський, інвестиційний та інноваційний

синергетичні ефекти, що мають місце у промислово-фінансових групах з вертикальною інтеграцією. Актуальним залишається питання подовження технологічних ланцюжків у рамках вітчизняних інтеграційних структур за державною підтримки.

Література

1. Сіденко В. Р. Важкі дилеми оновлення глобальної інституційної архітектури / В. Р. Сіденко // Економіка України. — 2017. — № 4. — С. 3—21.
2. Мазур В. Л. Проблеми промислової політики в Україні / В. Л. Мазур // Економіка України. — 2016. — № 12. — С. 47—60.
3. Пономаренко С. В. Нормативно-правова база державної підтримки розвитку промисловості України / С. В. Пономаренко, А. Д. Олійник // Глобальні та національні проблеми економіки. — 2015. — № 4. — С. 225—232.
4. Амоша О. І. Про фінансове забезпечення реалізації програм сталого соціально-економічного розвитку [Електронний ресурс] / О. І. Амоша, К. В. Міхальова // Ефективна економіка. — 2014. — № 1. — Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_1_50.
5. Борейко В. І. Вплив змін у промисловому комплексі на розвиток економіки України / В. І. Борейко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Економіка : зб. наук. пр. — 2014. — Вип. 25. — С. 4—8. — Острого : Видавництво Національного університету «Острозька академія».
6. Методи розвитку та забезпечення капіталізації промислових підприємств в умовах інституціональних змін : монографія / І. П. Булеєв, Н. Ю. Брюховецька та ін. ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. — Київ, 2016. — 312 с.
7. Геєць В. М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України / В. М. Геєць // Економіка України. — 2014. — № 12. — С. 4—19.
8. Геєць В. М. Посткризові перспективи та проблеми розвитку економіки України й Росії (макроекономічний спектр) / В. М. Геєць // Фінанси України. — 2011. — № 3. — С. 3—18.
9. Кіндзерський Ю. В. Антикризова промислова політика: варіант вітчизняного концепту / Ю. В. Кіндзерський // Вісник Національної академії наук України. — 2016. — № 10. — С. 27—42.
10. Пустовойт О. В. Економічне зростання України: проблеми та можливості прискорення / О. В. Пустовойт // Економіка і прогнозування. — 2017. — № 4. — С. 71—92.
11. Пустовойт О. Кількісна та якісна складові економічного розвитку України: управлінські аспекти / О. Пустовойт // Економіка України. — 2006. — № 2. — С. 20—26.
12. Саліхова О. Б. Ренесанс державної інтервенції у промисловий розвиток: останні світові тенденції та уроки для України / О. Б. Саліхова // Економіка України. — 2015. — № 9. — С. 19—38.
13. Сіденко В. Р. Новая торговая политика США: глобальный антракт / В. Р. Сіденко // Экономика Украины. — 2017. — № 5—6. — С. 58—66.
14. Федуллова Л. І. Сьомий технологічний уклад: міфи, реальність та перспективи / Л. І. Федуллова // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія: Економічна теорія та право. — 2012. — № 01 (8). — С. 7—17.
15. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А. Чухно // Економіка України. — 2010. — № 1. — С. 4—18.
16. Erik S. Reinert How Rich Countries Got Rich And Why Poor Countries Stay Poor / S. Erik. — Anthem Press, 2008. — 365 p.
17. List F. National system of political economy / F. List. — Saint-Petersburg : A. E. Martens, 1891.
18. Stiglitz J. E. The Industrial Policy Revolution I: The Role of Government Beyond Ideology / J. E. Stiglitz, J. Esteban, J. Y. Lin. — NY : Palgrave Macmillan, 2013. — 408 p.
19. Геєць В. М. Чому знову настав час починати спочатку? / В. М. Геєць // Економіка України. — 2017. — № 5—6. — С. 31—38.
20. FERREXPO сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ferrexpo.com/investor-relations/11-year-summary-and-kpi-performance>.
21. Федорова Ю. В. Інноваційно-інвестиційний потенціал машинобудівного підприємства у складі промислово-фінансової групи / Ю. В. Федорова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2014. — Т. 1. — № 6. — С. 153—156.
22. Marshall A. Principles of Economics [Electronic resource] / A. Marshall. — 1890. — Access Available at : <http://www.library.fu.ru/files/Marshall-Principles.pdf>.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

*© Бабенко К.С., Ярмош О.В.,
Малихіна Я.А., Федорова Ю.В.*

References

1. Sidenko, V. R. (2017). Vazhki dylemy onovlennia hlobalnoi instytutsiinoi arkhitektoniky [The difficult dilemmas of updating global institutional architectures]. *Ekonomika Ukrainy — Ukraine economy*, 4, 3—21 [in Ukrainian].
2. Mazur, V. L. (2016). Problemy promyslovoi polityky v Ukraini [Problems of industrial policy in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy — Ukraine economy*, 12, 47—60 [in Ukrainian].
3. Ponomarenko, Ye. V., Oliinyk, A. D. (2015). Normatyvno-pravova baza derzhavnoi pidtrymky rozvytku promyslovosti Ukrainy [Regulatory and Legal Framework of State Support to the Industrial Development of Ukraine]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky — Global and national problems of the economy*, 4, 225—232 [in Ukrainian].
4. Amosha, O. I., Mixaliova, K. V. (2014). Pro finansove zabezpechennia realizatsii proqram staloho sotsialno-ekonomichnoho rozvytku [About financial support for the implementation of sustainable social and economic development programs]. *Efektivna ekonomika — Effective economy*, 1. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_1_50 [in Ukrainian].
5. Boreiko, V. I. (2014). Vplyv zmin u promyslovomu kompleksi na rozvytok ekonomiky Ukrainy [Impact of changes in

the industrial complex on the development of the Ukrainian economy]. Naukovi zapysky Natsionalnogo universytetu «Ostrozka akademiia». Ekonomika — Scientific notes of the National University «Ostroh Academy». Economics, 25, 4—8 [in Ukrainian].

6. Bulieiev, I. P., Briuhovetska, N. Yu., et al. (2016). Metody rozvytku ta zabezpechennia kapitalizatsii promyslovykh pidpriemstv v umovakh instytutsionalnykh zmin [Methods of development and provision of capitalization of industrial enterprises in conditions of institutional changes]. Kyiv [in Ukrainian].

7. Heiets, V. M. (2014). Instytutsiina obumovlenist innovatsiinykh protsesiv u promyslovomu rozvytku Ukrainy [Institutional Condition of Innovation Processes in the Industrial Development of Ukraine]. Ekonomika Ukrainy — Economy of Ukraine, 12, 4—19 [in Ukrainian].

8. Heiets, V. M. (2011). Postkryzovi perspektyvy ta problemy rozvytku ekonomiky Ukrainy y Rosii (makroekonomichni spektr) [Post-crisis prospects and problems of economic development of Ukraine and Russia (macroeconomic spectrum)]. Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine, 3, 3–18 [in Ukrainian].

9. Kindzerskyi, Yu. V. (2016). Antykryzova promyslova polityka: variant vitchyznianoho kontseptu [Anti-crisis industrial policy: variant of the domestic concept]. Visnyk Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy – Bulletin of the National Academy of Sciences of Ukraine, 10, 27–42 [in Ukrainian].

10. Pustovoi, O. V. (2017). Ekonomichne zrostantnia Ukrainy: problemy ta mozhlyvosti pryskorennia [Economic Growth of Ukraine: Problems and Opportunities of Acceleration]. Ekonomika i prohozuvannia – Economy and Forecasting, 4, 71—92 [in Ukrainian].

11. Pustovoi, O. (2006). Kilkisna ta yakisna skladovi ekonomichnogo rozvytku Ukrainy: upravliniski aspekty [Quantitative and qualitative components of Ukraine's economic development: managerial aspects]. Ekonomika Ukrainy — Economy of Ukraine, 2, 20—26 [in Ukrainian].

12. Salikhova, O. B. (2015). Renesans derzhavnoi interventsii u promyslovyi rozvytok: ostanni svitovi tendentsii ta uroky dlia Ukrainy [Renaissance of State Intervention in Industrial Development: Recent World Trends and Lessons for Ukraine]. Ekonomika Ukrainy — Economy of Ukraine, 9, 19—38 [in Ukrainian].

13. Sidenko, V. R. (2017). Novaya torgovaya politika SSHA: global'nyj antrakt [New US Trade Policy: Global Intermission]. Ekonomika Ukrainy — Economy of Ukraine, 5—6, 58—66 [in Russian].

14. Fedulova, L. I. (2012). Somyi tekhnolohichniy ukklad: mify, realnist ta perspektyvy [The Seventh Technological Structure: Myths, Reality and Prospects]. Visnyk Natsionalnoi yurydychnoi akademii Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho. Seria: Ekonomichna teoriia ta pravo — Bulletin of the National Law Academy of Ukraine named after Yaroslav the Wise. Series: Economic Theory and Law, 01 (8), 7—17 [in Ukrainian].

15. Chukhno, A. (2010). Suchasna finansovo-ekonomichna kryza: pryroda, shliakhy i metody yii podolannia [Modern financial and economic crisis: nature, ways and methods of overcoming it]. Ekonomika Ukrainy — Economy of Ukraine, 1, 4—18 [in Ukrainian].

16. Erik, S. (2008). Reinert How Rich Countries Got Rich And Why Poor Countries Stay Poor. Anthem Press.

17. List, F. (1891). National system of political economy. Saint-Petersburg: A. E. Martens.

18. Stiglitz, J.E., Esteban, J., & Lin, J.Y. (2013). The Industrial Policy Revolution I: The Role of Government Beyond Ideology. NY : Palgrave Macmillan.

19. Heiets, V. M. (2017). Chomu zнову nastav chas pochynaty spochatku? [Why is it time to start from the beginning?]. Ekonomika Ukrainy — Economy of Ukraine, 5—6, 31—38 [in Ukrainian].

20. FERREXPO site. (n. d.). www.ferrexpo.com. Retrieved from <http://www.ferrexpo.com/investor-relations/11-year-summary-and-kpi-performance> [in Ukrainian].

21. Fedorova, Yu. V. (2014). Innovatsiino-investytsiyniy potentsial mashynobudivnogo pidpriemstva u skladi promyslovo-finansovoi hrupy [Innovative-investment potential of the machine-building enterprise in the composition of the industrial-financial group]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu. Ekonomichni nauky — Bulletin of the Khmelnytsky National University. Economic sciences, 1 (6), 153–156 [in Ukrainian].

22. Marshall, A. (1890). Principles of Economics. Retrieved from <http://www.library.fa.ru/files/Marshall-Principles.pdf>.

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Babenko K., Iarmosh O., Malykhina Y., Fedorova Y.

Cherba V. M.

*Ph. D. in Public Administration,
Associate Professor of the Department of Taxation and Social Security,
University of Customs and Finance
e-mail: Icherbavita@i.ua; ORCID ID: 0000-0002-1357-8827*

Khomutenko O.V.

*Ph. D. in Economics,
Leading researcher at the Laboratory of Economic Research
Kharkov SRI examinations named Dist. prof. N. S. Bokariusa,
e-mail: odegtyar@i.ua; ORCID ID: 0000-0003-1576-951X*

Diegtiar O.A.

*Doctor of Science in Public Administration,
Associate Professor of the Department of Management and Public administration,
O. M. Beketov National University of Municipal Economy in Kharkiv, Ukraine
e-mail: odegtyar@i.ua; ORCID ID: 0000-0001-6413-3580*

Palant O. Y.

*Doctor of Economic,
Honored Transport Worker of Ukraine,
Associate Professor of the O. M. Beketov
National University of Urban Economy in Kharkiv,
e-mail: kharget@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-8178-6874*

FINANCIAL AND ECONOMIC INNOVATIONS AS A TOOL FOR ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT AT AN ENTERPRISE

Abstract. In the conditions of the transformational processes of the national economy, the problem of ensuring innovation activity is a special place in the issues of ensuring socio-economic development of society. Financial and economic innovations are an effective tool for managing socio-economic processes in the context of the crisis phenomena of economic systems. The article is devoted to the actual problem of finding ways to provide innovative activity in the formation of mechanisms of anti-crisis financial management by subjects of economic activity. The purpose of the article is to improve the economic mechanism of crisis management, in particular, the diagnosis of insolvency of enterprises, which has a preventive nature, the implementation of which provides solvency of domestic business entities. In the article a retrospective analysis of insolvency manifestations of metallurgical enterprises was carried out on the basis of the analysis of theoretical and methodological approaches of foreign and domestic scientists to issues of innovative activity in the conditions of crisis phenomena of national economies and analysis of their influence on financial and economic indicators of activity of business entities. The possibility of introducing financial and economic innovations for improving the mechanism of crisis financial management at the enterprise through the use of the proposed methodical approach to the definition of the threshold values of structural indicators of the balance sheet and the report on financial results, compliance with which will ensure the solvency of metallurgical enterprises. Implementation of the developed methodological approach to the definition of threshold values of structural indicators of the balance sheet and the report on financial results of enterprises, which is an element of financial and economic innovations, can increase the efficiency of crisis management financial management. provide financial stability, liquidity, efficiency of business entities, and opportunities for their economic development. Prospects for further research in this area are improving crisis management financial management at enterprises based on the development of forecast scenarios for the development of industrial enterprises.

Keywords: financial and economic innovations, anti-crisis financial management, insolvency, financial stability, liquidity, turnover, profitability.

JEL Classification G30

Formulas: 1; fig.: 5; tabl.: 1; bibl.: 14.

Черба В. М.

кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри оподаткування та соціального забезпечення,
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна;
e-mail: Ucherbavita@i.ua; ORCID ID: 0000-0002-1357-8827

Хомутенко О. В.

кандидат економічних наук,
провідний науковий співробітник лабораторії економічних досліджень,
Харківський науково-дослідний інститут судових експертиз
імені засл. проф. М. С. Бокаріуса, Україна;
e-mail: odegtyar@i.ua; ORCID ID: 0000-0003-1576-951X

Дегтяр О. А.

доктор наук з державного управління,
доцент кафедри менеджменту і публічного адміністрування
Харківського національного університету міського господарства
імені О. М. Бекетова, Україна;
e-mail: odegtyar@i.ua; ORCID ID: 0000-0001-6413-3580

Палант О. Ю.

доктор економічних наук,
заслужений працівник транспорту України,
доцент Харківського національного університету міського господарства
імені О. М. Бекетова, Україна;
e-mail: kharget@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-8178-6874

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ІННОВАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. В умовах трансформаційних процесів національної економіки особливе місце в питаннях забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства посідають проблеми забезпечення інноваційної активності. Фінансово-економічні інновації є ефективним інструментом управління соціально-економічними процесами в умовах кризових явищ економічних систем. Присвячено актуальній проблемі пошуку шляхів забезпечення інноваційної активності при формуванні механізмів антикризового фінансового управління суб'єктами господарської діяльності. Мета статті — вдосконалення економічного механізму антикризового управління, зокрема діагностики неплатоспроможності підприємств, що має профілактичний характер, реалізація яких забезпечує платоспроможність вітчизняних суб'єктів господарювання. Проведено ретроспективний аналіз проявів неплатоспроможності металургійних підприємств на основі аналізу теоретико-методичних підходів зарубіжних і вітчизняних науковців до питань інноваційної активності в умовах кризових явищ національних економік та аналіз їхнього впливу на фінансово-економічні показники діяльності суб'єктів господарювання. Визначено можливість упровадження фінансово-економічних інновацій для вдосконалення механізму антикризового фінансового управління на підприємстві шляхом використання запропонованого методичного підходу до визначення порогових значень структурних показників балансу та звіту про фінансові результати, дотримання яких забезпечить платоспроможність металургійних підприємств. Упровадження розробленого методичного підходу до визначення порогових значень структурних показників балансу та звіту про фінансові результати підприємств, що є елементом фінансово-економічних інновацій, дозволяє підвищити ефективність антикризового фінансового менеджменту, забезпечити фінансову стійкість, ліквідність, ефективність діяльності суб'єктів господарювання та можливості їхнього економічного розвитку. Перспективами подальших досліджень у цій сфері є вдосконалення антикризового фінансового менеджменту на підприємствах на основі

розроблення прогнозних сценаріїв розвитку промислових підприємств.

Ключові слова: фінансово-економічні інновації, антикризове фінансове управління, неплатоспроможність, фінансова стійкість, ліквідність, оборотність, рентабельність.

Формул: 1; рис.: 5; табл.: 1; бібл.: 14.

Черба В. М.

*кандидат наук по государственному управлению,
доцент кафедры налогообложения и социального обеспечения,
Университет таможенного дела и финансов, г. Днепро, Украина;
e-mail: Icherbavita@i.ua; ORCID ID: 0000-0002-1357-8827*

Хомутенко А. В.

*кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник лаборатории экономических исследований,
Харьковский научно-исследовательский институт судебных экспертиз
им. засл. проф. М. С. Бокариуса, г. Харьков, Украина;
e-mail: odegtyar@i.ua; ORCID ID: 0000-0003-1576-951X*

Дегтярь О. А.

*доктор наук по государственному управлению,
доцент кафедры менеджмента и публичного администрирования
Харьковского национального университета городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова, г. Харьков, Украина;
e-mail: odegtyar@i.ua; ORCID ID: 0000-0001-6413-3580*

Палант А. Ю.

*доктор экономических наук,
заслуженный работник транспорта Украины,
доцент Харьковского национального университета городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова, г. Харьков, Украина;
e-mail: kharget@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-8178-6874*

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. Проведен ретроспективный анализ проявлений неплатежеспособности металлургических предприятий. Определена возможность внедрения финансово-экономических инноваций для совершенствования механизма антикризисного финансового управления на предприятии путем использования предложенного методического подхода к определению пороговых значений структурных показателей баланса и отчета о финансовых результатах, соблюдение которых обеспечит платежеспособность металлургических предприятий.

Ключевые слова: финансово-экономические инновации, антикризисное финансовое управление, неплатежеспособность, финансовая устойчивость, ликвидность, оборачиваемость, рентабельность.

Формул: 1; рис.: 5; табл.: 1; библи.: 14.

Problem statement. Under conditions of unstable economic development, economic entities including enterprises become bankrupt or are in a crisis situation in Ukraine and in the world. Thus, the share of such enterprises in comparison with the total number of registered enterprises in Ukraine fluctuates within 2—3.5%. The dynamics of losses of enterprises is also negative: for 2014, the amount of net losses of enterprises increased in 26 times compared to the same period of the previous year, reaching a record level of 583785.9 million UAH since 2001. In 2015, the share of unprofitable enterprises also decreased (by 10.5 pp. compared to 2014) as well as

the amount of net losses – up to UAH 373516 million UAH. In 2016, according to the statistical data, the activity of enterprises became profitable: the amount of net profit for the year was 29705 million UAH, the share of unprofitable enterprises amounted to 27%. Despite the increase in the profit of enterprises, this dynamics cannot be considered as positive, because it is due to the bankruptcy of a significant number of enterprises (9.5% of large and 2.4% of medium enterprises) [1]. In view of the statistical data, the problem of the anti-crisis financial management at the enterprise aimed at identifying signs of a crisis situation and timely response to the threats of insolvency in order to ensure financially stable functioning of the enterprise and its economic development is relevant.

Analysis of recent studies and publications. A contribution of the following scholars to the development of theoretical and methodical provisions on the anti-crisis financial management is significant: Ye. Andrushchak [2], Y. Blahun [3], M. Kyzym [3], T. Klebanova [4], Yu. Kopchak [3], H. Liashenko [5], A. Matviychuk [6], S. Pavlovskiy [7], O. Panasenko [4], O. Plastun [8], N. Poida-Nosyk [9], O. Tereshchenko [7], and others. However, given the adverse impact of the external environment and the instability of the internal one, there is an objective need to develop a methodical provision for insolvency diagnostics and justification of the normative values of financial indicators to ensure the solvency of enterprises on the basis of the financial and economic innovations implementation.

The purpose of the article. The purpose of the article is to improve the economic mechanism of anti-crisis management, in particular, enterprises' insolvency diagnostics, which has a preventive character and implementation of which ensures the solvency of domestic enterprises.

Main results. Among enterprises, those which are engaged in metallurgical production and finished metal products production have the largest amount of net losses for 2009—2016. It is these enterprises that include the main destructive factor in the functioning of the economy: the losses of these enterprises in 2009 amounted to 70.4% of the total losses of industrial enterprises; in 2010-2012, against the background of the industrial enterprises profitability, metallurgical enterprises were unprofitable; in 2013, the amount of losses of metallurgical enterprises exceeded the losses of industrial enterprises in 2.8 times; in 2014, the share of losses of metallurgical enterprises amounted to 21.14% of net losses of industrial enterprises; in 2015 – 23.56%; in 2016 – 33.73% [1]. Thus, the improvement of the anti-crisis management mechanism is based on the financial statement of metallurgical enterprises and aimed at restoring their solvency.

The financial condition of the enterprise and the threat of its insolvency are described by indicators of liquidity, financial stability, turnover and profitability. Let's analyze the financial condition of metallurgical enterprises by mentioned directions from the standpoint of the threat of insolvency on the basis of financial statement and defined industry average levels of financial indicators [10].

An indicator of the equity capital adequacy, which characterizes the solvency of enterprises, is the net assets to registered capital ratio. The basis of the calculation of the indicator is the ratio of the amount of assets of the enterprise minus long-term and current liabilities and provisions to the value of registered capital [11]. This indicator is informative when assessing the enterprise's solvency is due to the fact that according to the Civil Code of Ukraine [11], this indicator is a legally valid reason for the decision to liquidate the enterprise due to its insolvency in the event if the value of net assets is less than the legislatively determined minimum size of the registered capital. Such situation arises due to inefficient functioning of the enterprises in the industry, resulting in uncovered losses, which reduces the amount of equity capital to a size lower than the registered capital. The dynamics of the net assets to the registered capital ratio of metallurgical enterprises is shown in fig. 1.

A negative phenomenon for enterprises is the downward dynamics of the researched indicator during 2003—2016, which is due to a decrease in the value of net assets because of a decrease in the efficiency of enterprises' activity.

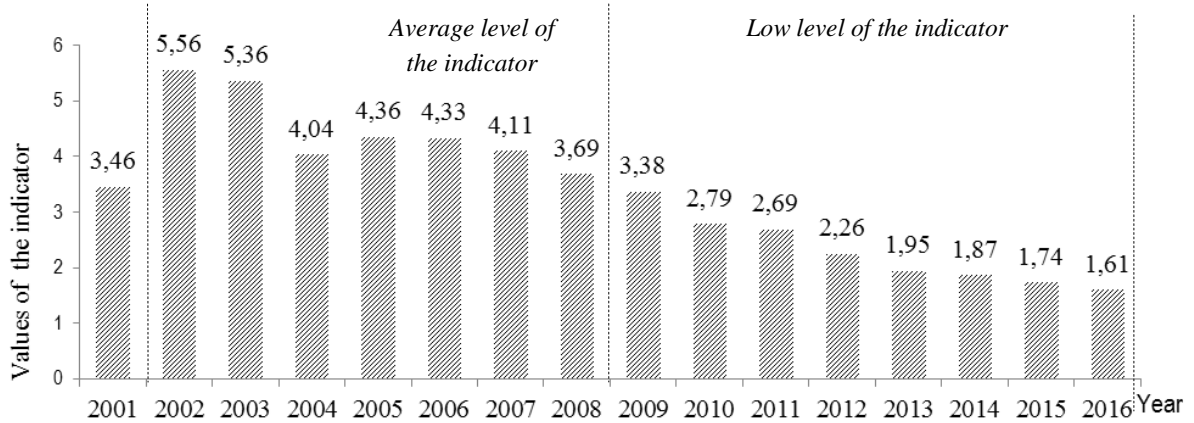


Fig. 1. The dynamics of the average industry net assets to the registered capital ratio of metallurgical enterprises for 2001-2016

In the studied sample, according to the results of 2001, for 22.45% of enterprises, the value of the net assets to registered capital ratio does not exceed 1, and by the results of 2016 – 37.23%, which indicates the regularity of reducing the amount of registered capital of enterprises and decrease of the financial potential in terms of the availability and possibility of attracting financial resources. The share of enterprises with a negative value in 2001 was 5.88%, in 2016 – 29.37%. The negative value of the indicator, due to the lack of equity capital in the structure of sources of financing of enterprises, indicates a low financial stability, full dependence on external creditors and ineffective activity. Among the profitability indicators the net return on sales is analyzed. The importance of this indicator in assessing the financial condition of enterprises is due to the fact that it characterizes the overall efficiency of the enterprise’s activity, since its calculation is based on the net financial result, and the effectiveness of the sales policy [12]. The dynamics of the net return on sales of enterprises is presented in fig. 2.

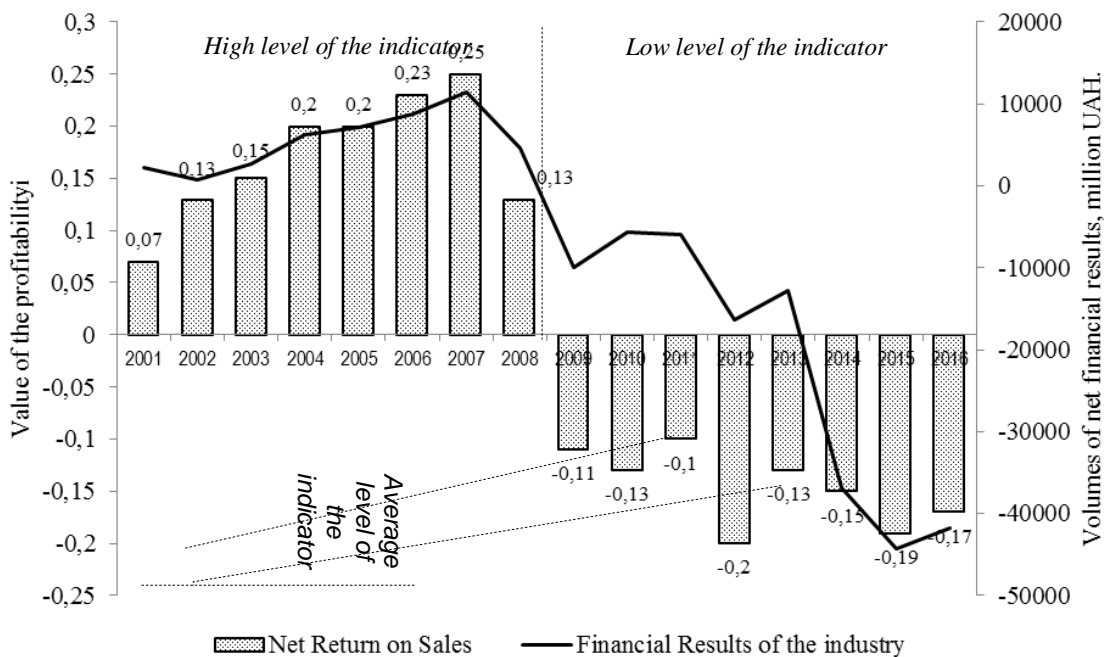


Fig. 2. The dynamics of the net return on sales of metallurgical enterprises for 2001-2016

The dynamics of the ratio indicate a decrease in the efficiency of the metallurgical enterprises' activity since 2008. Such a dynamics is by 97% due to a change in the net financial result as a component of this indicator calculation, which is confirmed by the value of the correlation coefficient of these indicators.

Since 2009, the net return on sales is negative, indicating the inefficient, unprofitable activity of enterprises of the industry, and, consequently, the high risk of insolvency.

The analysis of the asset utilization efficiency is carried out on the basis of the values of the assets turnover ratio of metallurgical enterprises whose dynamics is shown in fig. 3.

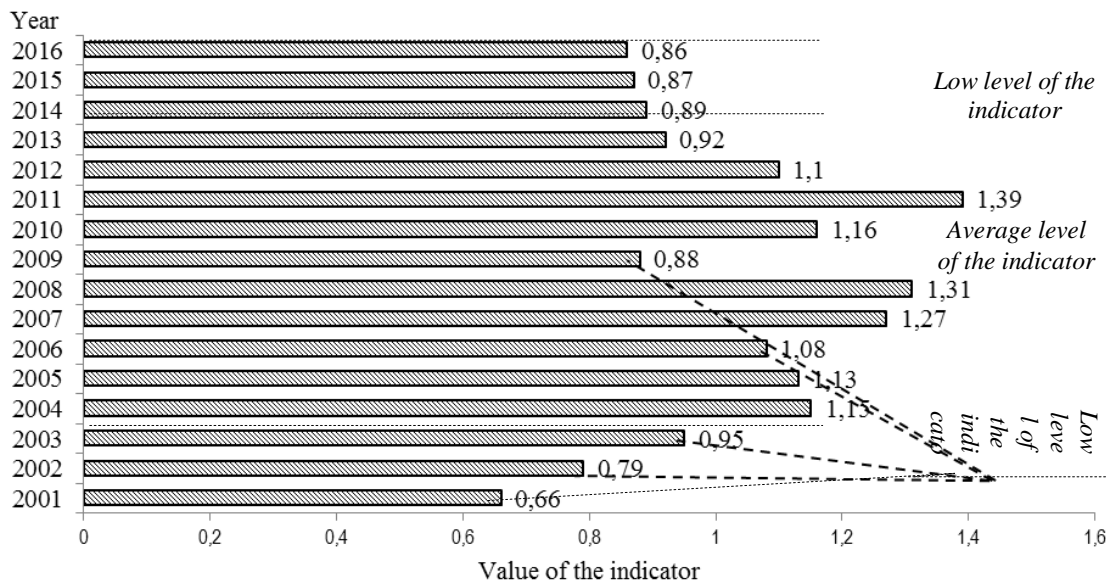


Fig. 3. The dynamics of the assets turnover ratio of metallurgical enterprises for 2001—2016

According to fig. 3, a growth of the assets turnover ratio of enterprises of the industry is observed up to 2008, a sharp decline — in 2009, further growth during 2010—2011, and a decrease from 2012 are observed.

Since the value of the assets turnover ratio over the studied period has insignificant correlation with the value of the assets of the metallurgical enterprises, as evidenced by the correlation coefficient at the level of $|0.25|$, the net income has the decisive influence on the dynamics of the assets turnover ratio of enterprises (the correlation coefficient is 0.83).

In view of this, the growth of the indicator by 2009 is due to the growth of net income of enterprises in the industry and, conversely, the decline in 2012—2016 years – the decrease in income. This indicates deterioration in the financial state of metallurgical enterprises, reduction of their activity's efficiency and reduction of their solvency.

Important indicators of the solvency level of an enterprise are liquidity indicators – quick liquidity ratio and current liquidity ratio, which characterize the ability of the enterprise to timely settle up their liabilities [12]. The dynamics of the average industry values of these indicators is shown in fig. 4.

Since the normative values of the current liquidity ratio are at the level of 1.5—2.0 [12], the results of the analysis (fig. 4) indicate the excessive level of current liquidity of metallurgical enterprises during 2001—2008, which is due to the surplus of liquid assets of enterprises. However, the values of the current liquidity indicators, the higher than normative, reduce the efficiency of economic activity, because it leads to "depletion" of current assets of enterprises [12].

Starting from 2009, there is a decrease in the value of the indicator of current liquidity of metallurgical enterprises to 1.01 by the end of 2016. In 2016, 63% of investigated metallurgical enterprises has the value of the investigated indicator below the normative, indicating insufficient level of liquidity and solvency of enterprises.

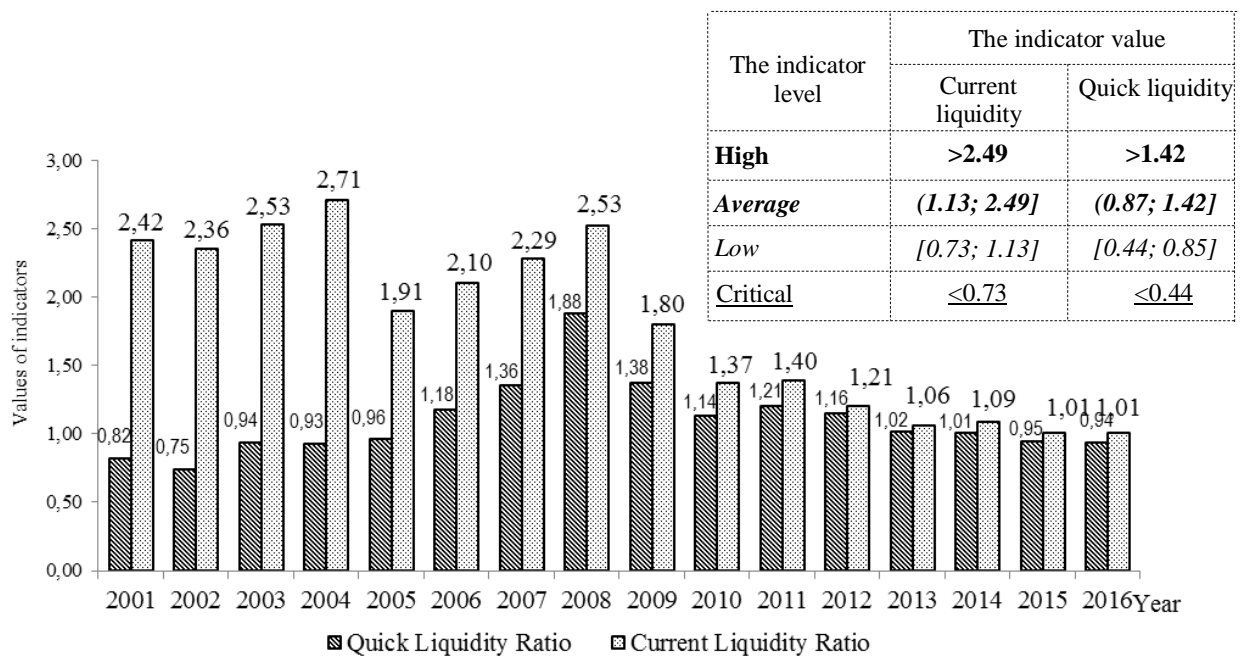


Fig. 4. The dynamics of the liquidity ratios of metallurgical enterprises for 2001—2016

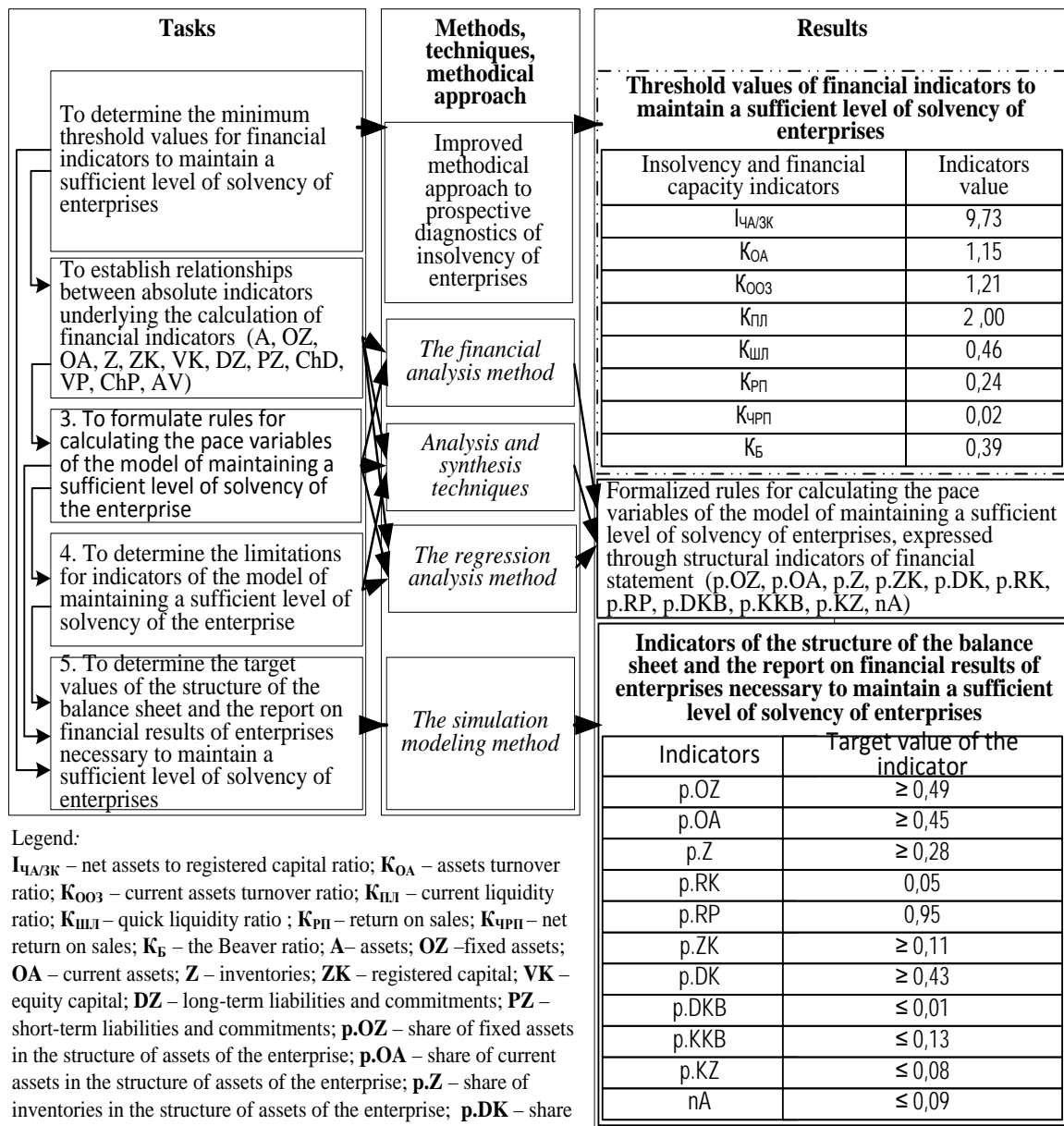
The quick liquidity ratio increased till 2008, reaching its maximum value for the period under study – 1.88, after which it began to decrease. The actual values of the indicator during 2001—2005 are in the normative framework, which demonstrates a sufficient level of liquidity of metallurgical enterprises. Exceeding the normative value of the indicator for the period of 2006—2016 was due to the growth of accounts receivable, the share of which in the structure of assets of metallurgical enterprises at the end of 2016 amounted to 33.1%, which, coupled by a low share of cash — 13.1%, testifies the inefficient sales policy that negatively affect the solvency of enterprises [12].

Under such conditions: a steady decline in the financial performance of metallurgical enterprises, indicating a steady decline in liquidity, financial sustainability and efficiency of activity, unprofitable activity of the vast majority of enterprises in the industry, it is expedient to develop and implement financial and economic innovations to provide an effective anti-crisis management aimed at restoring solvency of metallurgical enterprises.

The scientific and practical significance of the constructed model (fig. 5) lies in the improvement of the methodical approach to defining the threshold values for structural indicators of the balance sheet and the report on financial results, compliance with which ensures the solvency of metallurgical enterprises.

The first stage in implementing the proposed methodical approach to determining the threshold values for structural indicators of the balance sheet and the statement of financial results necessary to ensure a sufficient level of solvency of enterprises is to define the minimum threshold values for financial indicators to maintain a sufficient level of solvency of enterprises developed in the paper [13].

According to [13], the indicators characterizing the level of insolvency of enterprises are the net assets to registered capital ratio, the assets turnover ratio and fixed assets turnover ratio, quick liquidity ratio and current liquidity ratio, return on sales, net return on sales, the Beaver ratio. In order to ensure the solvency of metallurgical enterprises, the value of net assets to registered capital ratio should be not less than 9.73, assets turnover ratio – not less than 1.15, fixed assets turnover ratio – not less than 1.21, current liquidity ratio – not less than 2.00, quick liquidity ratio – not less than 0.46, return on sales – not less than 0.24, net return on sales – not less than 0.02, the Beaver ratio – not less than 0.39 [13].



Legend:

$I_{\text{ЧА/ЗК}}$ – net assets to registered capital ratio; $K_{\text{ОА}}$ – assets turnover ratio; $K_{\text{ООЗ}}$ – current assets turnover ratio; $K_{\text{ЛЛ}}$ – current liquidity ratio; $K_{\text{ШЛ}}$ – quick liquidity ratio; $K_{\text{РП}}$ – return on sales; $K_{\text{ЧРП}}$ – net return on sales; $K_{\text{Б}}$ – the Beaver ratio; **A** – assets; **OZ** – fixed assets; **OA** – current assets; **Z** – inventories; **ZK** – registered capital; **VK** – equity capital; **DZ** – long-term liabilities and commitments; **PZ** – short-term liabilities and commitments; **p.OZ** – share of fixed assets in the structure of assets of the enterprise; **p.OA** – share of current assets in the structure of assets of the enterprise; **p.Z** – share of inventories in the structure of assets of the enterprise; **p.DK** – share of additional capital in the structure of capital of the enterprise; **p.RK** – percentage of net profit of the enterprise, directed to replenishment of the reserve capital; **p.RP** – rate of profit reinvestment; **p.DKB** – share of long-term bank loans in the structure of capital; **nA** – depreciation rate;

p.KKB – share of short-term bank loans in the structure of capital; **p.KZ** – share of accounts payable in the structure of capital; **p.ZK** – share of registered capital in the structure of capital of the enterprise.

Fig. 5. Methodical approach to determining threshold values for structural indicators of financial statement of enterprises necessary to ensure a sufficient level of their solvency

The next stages of the methodical approach are: establishing relationships between relative financial indicators that determine the insolvency level of enterprises, and absolute indicators that underlie the calculation of financial ones; the formation of rules for calculating the pace variables of the model of maintaining the solvency of enterprises and defining constraints for structural indicators of financial statements of enterprises. For this purpose, simulation modeling in the package of applied programs Vensim is used. This type of simulation allows, as a result of experiments with an artificial system that reflects the basic properties and characteristics of the real one, to determine the structural indicators of economic and financial resources that ensures the achievement of the target state of the system – the restoration of solvency of the enterprise [14].

Of particular importance in the system of anti-crisis management is the study of insolvency in the dynamics, because a timely detection of its threat is a prerequisite for ensuring solvency in the long run. In this regard, the concept of system dynamics is chosen from the variations of simulation modeling concepts. According to it, the set of processes to maintain a sufficient level of solvency of the enterprise is presented in the form of interconnected financial flows, reflected by the interaction of rates and levels of financial indicators. Levels of the model characterize volumetric variables of financial activity, expressed by the volumes of accumulated economic and financial resources. Interrelations of the model levels are represented by pace variables that characterize the rate of levels changes [14].

The expediency of simulation modeling in this case, determining the target values of financial indicators of enterprises, is due to the fact that a number of these indicators have an inverse relationship. A high level of one indicator leads to a low level of another, which ultimately reduces the solvency of the enterprise. These groups of reverse dependent indicators include:

- liquidity ratios – turnover ratios;
- liquidity ratios – profitability ratios;
- liquidity ratios – the Beaver ratio;
- net assets to registered capital ratio – turnover ratios, profitability ratios, the Beaver ratio [12].

In order to ensure high levels of current and quick liquidity indicators of metallurgical enterprises, there is a need for significant value of current assets, cash and cash equivalents, current financial investments, receivables and insignificant amount of current liabilities. However, such a combination of balance sheet articles reduces the effectiveness of business activity and the use of assets, since more than normal increase in the articles of current assets leads to an increase in overhead costs associated with their maintenance and servicing. Particularly negatively the efficiency of business activity of the enterprise is influenced by the growth of receivables and, as a consequence, hopeless, which is a direct loss for the enterprise.

A similar effect net asset to registered capital ratio has on profitability indicators and the Beaver ratio. The growth of the indicator is an evidence of an increase in the share of equity capital in the structure of sources of financing, which constrains the development of the enterprise. Therefore, when developing a model of maintaining the solvency of an enterprise, when reaching the appropriate levels of financial indicators, it is expedient to take into account their inversely proportional relationships.

Consequently, the target parameters of the model of maintaining a sufficient level of solvency of metallurgical enterprises are the above financial indicators; the levels of the simulation model form the absolute indicators that underlie the calculation of the target ones. These indicators include: assets (A); fixed assets (OZ); current assets (OA); inventories (Z); registered capital (ZK); equity capital (VK); long-term liabilities and commitments (DZ); short-term liabilities and commitments (PZ); net revenue (ChD); gross profit (VP); net profit (ChP); depreciation deductions (AV).

The value of each of the absolute indicators, which are the basis of the calculation of insolvency indicators of metallurgical enterprises, is calculated by the formula 1 [14]:

$$X_t = X_{t-1} + \Delta t(PX_{t-1,t} - ZX_{t-1,t}), \quad (1)$$

where X_{t-1} – a value of the corresponding indicator for the previous period (year); $PX_{t-1,t}$ – an increase in the indicator X for the year; $ZX_{t-1,t}$ – a decrease in the indicator X for the year; PX, ZX – pace variables of the simulation model.

After establishing the functions of the dependence of model levels, pace and additional variables, controlled parameters, the implementation of simulation modeling is limited to the determination of the values of structural indicators of economic and financial resources that ensure the maintenance of a sufficient level of solvency of metallurgical enterprises.

The final stage of the proposed methodical approach is the determination of the threshold values of the indicators of the balance sheet and the report on financial results of enterprises structure necessary to maintain a sufficient level of solvency of metallurgical enterprises (tab. 1). Threshold values of indicators are determined by carrying out experiments with the constructed model.

Table 1.

Indicators of the balance sheet and the report on financial results of enterprises structure to maintain a sufficient level of solvency of metallurgical enterprises

Indicator	Target value of the indicator
The share of fixed assets in the structure of assets of the enterprise	≥ 0.49
The share of current assets in the structure of assets of the enterprise	≥ 0.45
The share of inventories in the structure of assets of the enterprise	≥ 0.28
The percentage of net profit of the enterprise, directed to replenishment of the reserve capital	0.05
The rate of profit reinvestment	0.95
The share of registered capital in the structure of capital of the enterprise	≥ 0.11
The share of additional capital in the structure of capital of the enterprise	≥ 0.43
The share of long-term bank loans in the structure of capital	≤ 0.01
The share of short-term bank loans in the structure of capital	≤ 0.13
The share of accounts payable in the structure of capital	≤ 0.08
Depreciation rate	≤ 0.09

As a result of simulation modeling, it has been determined that for metallurgical enterprises, from the point of view of maintaining a sufficient level of solvency, a "heavy" asset structure with a share of non-current assets of 55% is more acceptable, as shown in tab. 1. The basis of non-current assets should be formed by fixed assets – 49% of the value of assets of enterprises. In the structure of assets, inventories should prevail, with an optimal share of 28% of assets of enterprises. The dominant share of fixed assets in the structure of non-current assets of enterprises and inventories in the structure of current assets provides the enterprise with a sufficient level of production resources and funds, which increases the profitability of its activity and strengthen its financial condition.

In the structure of sources of financing, the predominance of equity capital, which should be not less than 50%, is optimal. In order to ensure the solvency of the enterprise, equity capital should be formed mainly through retained profit, which is an evidence of the effective activity and solvency of the enterprise. However, given the actual financial condition of metallurgical enterprises, this is unlikely. Therefore, as it is determined as a result of simulation modeling, to maintain the solvency of the enterprise it is sufficient to have the domination of additional capital – 43% in the structure of capital.

To ensure an expanded reproduction and increase in the efficiency of economic activity of the enterprise, the share of profit directed to replenish the reserve capital should be 5%, the reinvestment rate – 95%. The optimal depreciation rate from the standpoint of providing solvency of the enterprise is 9%.

Conclusions and directions of further research. Implementation of the developed methodical approach to determining the threshold values of the structural indicators of the balance sheet and the report on financial results of enterprises, which is an element of financial and economic innovations, enables to increase the effectiveness of the anti-crisis financial management mechanism at the enterprise, ensuring financial stability, liquidity, efficiency of enterprises' activity, their solvency and possibility of economic development. Prospects for further research in this area are the improvement of anti-crisis financial management at enterprises based on the development of forecast scenarios for the development of industrial enterprises.

Література

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Андрущак Є. Удосконалення інституту банкрутства / Є. Андрущак // *Фінанси України*. - 2010. - № 5. - С. 14-21.
3. Кизим Н. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятий : монография / Н. А. Кизим, И. С. Благун, Ю. С. Копчак. — Харьков : ИД «ИНЖЕК», 2004. — 144 с.
4. Клебанова Т. С. Модели оцінки ефективності санації підприємств на основі нечітких множин / Т. С. Клебанова, О. В. Панасенко // *Актуальні проблеми економіки*. — 2007. — № 7. — С. 158—165.
5. Ляшенко Г. Банкрутство в системі державного регулювання / Г. Ляшенко // *Економічний простір*. — 2008. — № 2. — С. 94—97.
6. Matviychuk A. Bankruptcy prediction in transformational economy: discriminant and fuzzy logic approaches / A. Matviychuk // *Fuzzy economic review*. — 2010. — № 1. — P. 21—38.
7. Терещенко О. О. До питання щодо удосконалення фінансового механізму антикризового управління підприємством / О. О. Терещенко, С. В. Павловський // *Фінанси України*. — 2016. — № 6. — С. 108—122.
8. Пластун О. Визначення сутності поняття «банкрутство» в сучасній науковій літературі / О. Пластун // *Вісник ЖДТУ*. — 2009. — № 2. — С. 256—261.
9. Пойда-Носик Н. Дослідження сутності та причин банкрутства підприємств / Н. Пойда-Носик // *Облік, аудит і аналіз*. — 2009. — № 4 (17). — С. 304—308.
10. Neskorođeva, I. I. An Approach to Predicting the Insolvency of Ukrainian Steel Enterprises Based on Financial Potential / I. I. Neskorođeva, S. A. Pustovgar // *Journal of Eastern European and Central Asian Research (USA)*. — 2015. — Vol. 2. — № 2. — P. 33—43.
11. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
12. Станіславчик Е. Н. Анализ финансового состояния неплатежеспособных предприятий / Е. Н. Станіславчик. — Москва : Ос-89, 2014. — 176 с.
13. Пустовгар С. А. Концептуальний підхід до оцінювання перспективної діагностики неплатоспроможності підприємств металургійної галузі / С. А. Пустовгар // *Ринок цінних паперів України*. — 2016. — № 9—10. — С. 75—81.
14. Шамрін Р. В. Імітаційне моделювання економічних систем: програмні засоби та напрями їх вдосконалення / Р. В. Шамрін // *Економіка та держава*. — 2016. — № 1. — С. 35—39.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Черба В. М., Хомутенко О. В.
Десятар О. А., Палант О. Ю.

References

1. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. (n. d.). www.ukrstat.gov.ua. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
2. Andrushchak, Ye. (2010). Udokonalennia instytutu bankrutstva [Improvement of the Institute of Bankruptcy]. *Finansy Ukrainy — Finance of Ukraine*, 5, 14—21 [in Ukrainian].
3. Kyzym, N. A., Blahun, Y. S., & Kopchak, Yu. S. (2004). *Ocenka i prognozirovanie neplatezhesposobnosti predpriatii [Estimation and forecasting insolvency of enterprises]*. Kharkiv: PH INJEK [in Russian].
4. Klebanova, T. S., & Panasenko, O. V. (2007). Modeli otsinky efektyvnosti sanatsii pidpriemstv na osnovi nechitkykh mnozhyn [Models of estimation of efficiency of sanation of the enterprises on the basis of fuzzy sets]. *Aktualni problemy ekonomiky — Actual problems of the economy*, 7, 158—165 [in Ukrainian].
5. Liashenko, H. (2008). Bankrutstvo v systemi derzhavnoho rehuliuвання [Bankruptcy in the system of state regulation]. *Ekonomichnyi prostir — Economic space*, 2, 94—97 [in Ukrainian].
6. Matviychuk, A. (2010). Bankruptcy prediction in transformational economy: discriminant and fuzzy logic approaches. *Fuzzy economic review*, 1, 21—38 [in English].
7. Tereshchenko, O. O., & Pavlovskiy, S. V. (2016). Do pytannia shchodo udokonalennia finansovoho mekhanizmu antykrizovoho upravlinnia pidpriemstvom [On the issue of improving the financial mechanism of anti-crisis management of the enterprise]. *Finansy Ukrainy — Finance of Ukraine*, 6, 108—122 [in Ukrainian].
8. Plastun, O. (2009). Vyznachennia sutnosti poniattia «bankrutstvo» v suchasni naukovi literaturi [Definition of the essence of the concept of «bankruptcy» in modern scientific literature]. *Visnyk ZhDTU — Journal of ZHDTU*, 2, 256—261 [in Ukrainian].
9. Poida-Nosyk, N. (2009). Doslidzhennia sutnosti ta prychn bankrutstva [Investigation of the essence and causes of bankruptcy of enterprises]. *Oblik, audyt i analiz — Accounting, audit and analysis*, 4 (17), 304—308 [in Ukrainian].
10. Neskorođeva, I. I., & Pustovgar, S. A. (2015). An Approach to Predicting the Insolvency of Ukrainian Steel Enterprises Based on Financial Potential. *Journal of Eastern European and Central Asian Research (USA)*, 2 (2), 33—43 [in English].
11. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy [The Civil Code of Ukraine]. (n. d.). [zakon4.rada.gov.ua](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15). Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15> [in Ukrainian].
12. Stanislavchik, E. N. (2014). *Analiz finansovogo sostoiannia neplatezhesposobnykh predpriatii [Analysis of the financial status of insolvent enterprises]*. Moscow: Os-89 [in Russian].
13. Pustovhar, S. A. (2016). Kontseptualnyi pidkhid do otsiniuvannia perspektyvnoi diahnostyky neplatospromozhnosti pidpriemstv metalurhiinoi haluzi [Conceptual approach to the evaluation of prospective diagnostics of insolvency of metallurgical enterprises]. *Rynok tsimnykh paperyv Ukrainy — Securities Market of Ukraine*, 9—10, 75—81 [in Ukrainian].
14. Shamrin, R. V. (2016). Imitatsiine modeliuvannia ekonomichnykh system: prohramni zasoby ta napriamy yikh vdokonalennia [Simulation of economic systems: software tools and directions for their improvement]. *Ekonomika ta derzhava — Economy and state*, 1, 35—39 [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Cherba V. M., Khomutenko O. V.
Diegtiar O. A., Palant O. Y.

Череп А. В.

доктор економічних наук, професор,
Запорізький національний університет, Україна;
e-mail: cherep.av.znu@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-5253-7481

Череп О. Г.

доктор економічних наук, професор,
Запорізький національний університет, Україна;
e-mail: cherep2508@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-3098-0105

Крилов Д. В.

доктор економічних наук, професор,
Запорізький національний університет, Україна;
e-mail: d.v.krilov76@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-8522-5433

Воронкова В. Г.

доктор філософських наук, професор,
Запорізький національний університет, Україна;
e-mail: valentinavoronkova236@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-0719-1546

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЗА ВСТАНОВЛЕНИМИ КРИТЕРІЯМИ

Анотація. Запропоновано методичний підхід до вибору інвестиційних проектів, який базується на показниках щодо визначення необхідності реалізації та порівняння інвестиційних проектів з урахуванням динаміки власного капіталу підприємства; отриманих позик підприємства на здійснення інвестиційної діяльності; тенденцій зміни основних засобів і фондів; використання довгострокових фінансових і капітальних інвестицій, а також ефективності реалізованих фінансових інвестицій; руху коштів від інвестиційної діяльності; зміни дебіторської і кредиторської заборгованостей; отриманого чистого прибутку і вартості інвестиційного проекту; надходження від реалізації необоротних активів; надходження від отриманих дивідендів та відсотків; витрат на придбання необоротних активів. При цьому перерозподіл інвестиційних проектів за встановленими критеріями запропоновано здійснювати у визначеній послідовності, а саме: збір та обробка даних щодо реалізації інвестиційних проектів і діяльності підприємств; аналіз зібраної інформації щодо ефективності інвестиційних проектів та оцінка ефективності діяльності підприємств; вибір та обґрунтування показників, за якими здійснюватиметься оцінка необхідності реалізації та порівнюватимуться інвестиційні проекти; установлення обмежень для кожного інвестиційного проекту; побудова системи рівнянь відповідно до встановлених обмежень та обраних показників; проведення розрахунків та здійснення аналізу інвестиційних проектів; порівняння обраних інвестиційних проектів; формування максимального і мінімального значень інвестиційного проекту. Методичний підхід до перерозподілу інвестиційних проектів за встановленими критеріями на підприємствах на основі порівняння декількох інвестиційних проектів відповідно до встановлених обмежень, що ґрунтується на врахуванні чинників макро-, мікросередовища, стану інвестиційного ринку та його показників, рівня інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства, темпів забезпеченості підприємства власним і залученим капіталом, інвестиційними ресурсами, дозволяє оцінити вплив загроз внутрішнього і зовнішнього середовища. Запропонований науково-методичний підхід дозволяє відібрати та реалізувати інвестиційний проект на підприємствах за умови врахування методів, інструментів, важелів системи управління проектом і шляхом порівняння інвестиційних проектів за встановленими критеріями.

Ключові слова: інвестиційні проекти, критерії, ефективність, управління, обмеження, результати, показники.

Формул: 3; рис.: 0; табл.: 0; бібл.: 12.

Cherep A. V.
Doctor of Economics, Professor,
Zaporizhzhya National University, Ukraine;
e-mail: cherep.av.znu@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-5253-7481

Cherep O. H.
Doctor of Economics, Professor,
Zaporizhzhya National University, Ukraine;
e-mail: cherep2508@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-3098-0105

Krylov D. V.
Doctor of Economics, Professor,
Zaporizhzhya National University, Ukraine;
e-mail: d.v.krilov76@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-8522-5433

Voronkova V. G.
Doctor of Science in Philosophical, Professor,
Zaporizhzhya National University, Ukraine;
e-mail: valentinavoronkova236@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-0719-1546

METHODOLOGICAL APPROACH TO THE REDISTRIBUTION OF INVESTMENT PROJECTS WITHIN A COMPANY ACCORDING TO FORMAL CRITERIA

Abstract. Methodical approach to the selection of investment projects based on indicators to determine the need for implementation and comparison of investment projects, taking into account dynamics of enterprise's own capital; received loans by the enterprise to provide investment activity; trends of fixed assets` and funds` movement; use of long-term financial and capital investments, as well as the effectiveness of realized financial investments; cash flows from investment activity; changes in receivables and payables; net profit received and the investment project`s value; proceeds from fixed assets` sale; proceeds from dividends received and interest; cost of capital assets `take. Herewith, the redistribution of investment projects according to the specified criterion is proposed to conduct in a definite order, namely: collection and data processing about investment projects` implementation as well as activities of food industry enterprises; analysis of the collected information about investment projects` efficiency and assessment of enterprises` performance efficiency; specification and rationalization of indicators used to assess the need of implementation and investment projects` comparison; setting limits for each investment project; building of equations system in accordance with set limits and selected indicators; calculations and analysis of investment projects; comparisons of the selected investment projects; building of the maximum and minimum value of the investment project. A methodological approach to the redistribution of investment projects within a company has been proposed based on the comparison of several investment projects in accordance with preliminary determined limitations; it is based on the macro- and microenvironments, the condition of the investment market and its indicators, the company's innovative and investment advancement, the company's speed of provisioning with the own and borrowed capital, the investment resources, which enables assessment of internal and external environments hazards' impact. The proposed research and methodological approach allows selecting and implementing an investment project for companies provided incorporation of methods, tools, the project management system balancers and by comparing the investment projects on the basis of certain formal criteria.

Keywords: investment projects, criteria, efficiency, management, limits, results, indicators.

JEL Classification D92, G11, G32

Formulas: 3; fig.: 0; tabl.: 0; bibl.: 12.

Череп А. В.

доктор экономических наук, профессор,
Запорожский национальный университет, Украина;
mail: cherep.av.znu@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-5253-7481

Череп А. Г.

доктор экономических наук, профессор,
Запорожский национальный университет, Украина;
e-mail: cherep2508@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-3098-0105

Крылов Д. В.

доктор экономических наук, профессор,
Запорожский национальный университет, Украина;
e-mail: d.v.krilov76@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-8522-5433

Воронкова В. Г.

доктор философских наук, профессор,
Запорожский национальный университет, Украина;
e-mail: valentinavoronkova236@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-0719-1546

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ПО УСТАНОВЛЕННЫМ КРИТЕРИЯМ

Аннотация. Предложен методический подход к перераспределению инвестиционных проектов по установленным критериям на предприятиях на основе сравнения нескольких инвестиционных проектов в соответствии с установленными ограничениями, что основывается на учете факторов макро-, микросреды, состоянию инвестиционного рынка на его показатели, уровня инновационно-инвестиционного развития предприятия, темпов обеспеченности предприятия собственным и привлеченным капиталом, инвестиционными ресурсами, что позволяет оценить влияние угроз внутренней и внешней среды. Предложенный научно-методический подход позволяет отобрать и реализовать инвестиционный проект на предприятиях при условии учета методов, инструментов, рычагов системы управления проектом и путем сравнения инвестиционных проектов по установленным критериям.

Ключевые слова: инвестиционные проекты, критерии, эффективность, управление, ограничение, результаты, показатели.

Формул: 3; рис.: 0; табл.: 0; библи.: 12.

Вступ. Налагодження інвестиційного клімату країни, розширення асортименту інвестиційних товарів, розвиток інвестиційного ринку України, підвищення інвестиційного потенціалу промислових підприємств створюють можливості щодо залучення інвестиційного капіталу та реалізації інвестиційних проектів. З метою поліпшення інвестиційної діяльності підприємств органи державної влади мають здійснити раціональний розподіл ресурсів, вигідно спрямувати інвестиційні кошти, оцінити привабливість об'єкта інвестування, спрогнозувати перспективи розвитку інвестиційного ринку. Ефективність, а також напрями інвестиційної діяльності, рівень інвестиційної активності залежать від ефективною реалізації інвестиційних проектів, що в свою чергу впливає на підвищення конкурентоспроможності, високі темпи економічного розвитку, рівень фінансової стійкості, довгострокове функціонування промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління інвестиційними проектами було досліджене як зарубіжними, так і вітчизняними вченими, які доволі ґрунтовно проаналізували сутність, роль, призначення даного процесу, виокремили його складові. Значний внесок у визначення сутності управління інвестиційного проекту здійснили такі вчені, як Білоног Т. В. [1], Гончаренко О. М. [2], Майорова Т. В. [3], Мамотенко Д. Ю. [4], Медведєв А. Ю. [11], Овчаренко І. І. [5], Онікієнко С. В. [6], Орехова К. В. [7], Орлик О. В. [8, 9], Світлична О. С. [1], Сорокіна І. В. [11], Староверова Г. С. [11],

Щукін Б. М. [10], Юлегіна І. В. [12].

Білоног Т. В. [1, с. 107] у своєму дослідженні проаналізував сутність управління інвестиційного проекту, визначив особливості використання програмно-цільового методу та обґрунтував роль інвестиційної програми в діяльності промислових підприємств. Автор вважав, що успішний розвиток та налагодження економіки країни залежить від фінансової стабільності підприємств, які потребують значного вкладення інвестиційних ресурсів. Управління інвестиційними проектами розглядалося, як діяльність, яка дає змогу досягти поставленої мети з урахуванням обмежень в фінансових ресурсах та обрати більш стабільні і ефективні проекти. На нашу думку, процес управління проектом створює можливості щодо реалізації декількох проектів на промисловому підприємстві з метою отримання найвигіднішого ефекту.

Щукін Б. М. [10, с. 82-89] у своїх працях розглянув не лише сутність процесу управління інвестиційним проектом, але й дослідив склад, структуру, етапи реалізації, функції, фінансування та причини виходу з проекту. На думку автора, управління проектом є процесом, сукупністю функцій, принципів щодо організації та впровадження проекту з метою отримання прибутку, виконання завдань та з врахуванням обмеженості фінансових ресурсів. Загалом, автор більшу увагу звернув на забезпеченість інвестиційного проекту трудовими, фінансовими ресурсами, на етапи реалізації проекту, тобто розглянув фінансову сторону та розподіл відповідальності між учасниками проекту. Поряд з цим, в даному визначенні, не повною мірою розкрито рівень впливу ризиків, тривалість дії проекту, специфіку функціонування підприємств.

Заслужують на увагу і напрацювання Майорової Т.В. [3, с. 303], яка окремо розглядала трактування сутності управління та управління проектами. Під управлінням вона розуміла спосіб та сукупність дій щодо виконання поставлених мети, завдань. В свою чергу управління проектами має на меті задоволення інтересів, як інвесторів, так і керівництва підприємства шляхом раціонального розподілу та використання фінансових ресурсів, налагодженої роботи персоналу в короткостроковому періоді у рамках встановленого бюджету. Перевагою даного визначення є врахування тривалості дії проекту, розміру закладеного бюджету, обмеженості трудових, фінансових ресурсів, однак не враховано вплив ризиків та реалізацію проектів на внутрішньому і зовнішньому ринках. Тому, тема розробки методичного підходу до перерозподілу інвестиційних проектів за встановленими критеріями на підприємствах є актуальною і своєчасною.

Метою статті є розробка методичного підходу до перерозподілу інвестиційних проектів за встановленими критеріями на підприємствах.

Результати досліджень. Методичний підхід до перерозподілу інвестиційних проектів за встановленими критеріями на підприємствах пропонується на підставі визначення максимального та мінімального значення проекту, приведеної сукупності обмежень та порівняння декількох інвестиційних проектів відповідно до встановлених обмежень, що ґрунтується на врахуванні залежності ефективності інвестиційного проекту від впливу чинників макро-, мікросередовища, факторів інвестиційного ринку на його показники, рівня сформованості організаційно-економічного механізму, ефективності прийнятих управлінських рішень, рівня інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства, темпів забезпеченості інвестиційними ресурсами, власним капіталом, частки залучених та позичених коштів, обсягу оборотних засобів та основних фондів підприємства, що сприяє визначенню максимально ефективного інвестиційного проекту з мінімальними витратами, максимальним прибутком, оцінити вплив загроз на його реалізацію, визначити методи щодо покращення реалізації подібних інвестиційних проектів.

Ми вважаємо, що перерозподіл інвестиційних проектів за встановленими критеріями повинен відбуватися в визначеній послідовності, тобто: 1) збір та обробка даних щодо реалізації інвестиційних проектів підприємствами; 2) збір статистичних даних щодо діяльності підприємств харчової промисловості; 3) аналіз зібраної інформації щодо ефективності інвестиційних проектів та оцінка ефективності діяльності підприємств; 4) вибір

та обґрунтування показників за якими здійснюватиметься оцінка необхідності реалізації та порівнюватимуться інвестиційні проекти; 5) встановлення обмежень для кожного інвестиційного проекту; 6) побудова системи рівнянь відповідно до встановлених обмежень та обраних показників; 7) проведення розрахунків та здійснення аналізу інвестиційних проектів підприємств харчової промисловості; 8) порівняння обраних інвестиційних проектів; 9) формування максимального та мінімального значення інвестиційного проекту.

Відповідно до наведеної послідовності, першим етапом розробки методичного підходу є збір та обробка даних щодо реалізації інвестиційних проектів підприємствами. На даному етапі збираються дані щодо термінів реалізації, забезпеченості ресурсами, учасників інвестиційного проекту, структури організаційно-економічного механізму реалізації проекту, частки власних та позикових фінансових ресурсів, обсягу понесених витрат та динаміки грошових надходжень від реалізації продукції проекту. На другому етапі проводиться збір статистичних даних щодо діяльності підприємств харчової промисловості, такими даними є інформація фінансової звітності підприємства, тобто: дані балансу; звіт про рух грошових коштів; звіт про фінансові результати; звіт про власний капітал. Аналіз зібраної інформації щодо ефективності інвестиційних проектів та оцінка ефективності діяльності підприємств відбувається на третьому етапі та відповідно розраховуються: термін окупності проекту; динаміка надходжень від проекту; порівнюється частка власних і позикових ресурсів; швидкість повернення вкладеного капіталу; рентабельність проекту; фінансова стійкість, рентабельність підприємства; ділова активність та платоспроможність підприємства.

З метою порівняння декількох інвестиційних проектів промислових підприємств на четвертому етапі необхідно визначити показники за якими здійснюватиметься оцінка необхідності реалізації та порівнюватимуться інвестиційні проекти. Запропонований методичний підхід базується на показниках щодо визначення необхідності реалізації та порівняння інвестиційних проектів, а саме: власний капітал підприємства (ВК); отримані позики підприємства на здійснення інвестиційної діяльності (ПКі); основні засоби (ОЗ); основні фонди (ОФ); довгострокові фінансові інвестиції (ДФі); капітальні інвестиції (Кі); реалізовані фінансові інвестиції (ФІр); рух коштів від інвестиційної діяльності (ІД); дебіторська заборгованість (ДЗ); кредиторська заборгованість (КЗ); чистий прибуток (ЧП); вартість інвестиційного проекту (ВПі); надходження від реалізації необоротних активів (НАнр); надходження від отриманих дивідендів та відсотків (ДВно); витрати на придбання необоротних активів (НАвп). Для аналізу зазначених показників за якими будуть порівнюватися інвестиційні проекти було використано дані балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів. Крім того, від доступності інформації та правильності вибору наведених показників залежить достовірність аналізу щодо визначення максимально та мінімально ефективних інвестиційних проектів. На нашу думку, обрані показники дозволять проаналізувати, порівняти інвестиційні проекти промислових підприємств та визначити сильні і слабкі сторони даних проектів.

На п'ятому етапі встановлюються обмеження для інвестиційних проектів підприємств з урахуванням показників інвестиційного проекту, підприємства, відповідно до терміну окупності проекту, рентабельності проекту, вартості та доходності проекту, оцінки інвестиційної, економічної та організаційної складових. Обмеження для кожного інвестиційного проекту можна відобразити за допомогою системи рівнянь, яка має вигляд формули (1):

$$IP^x = \begin{cases} \text{ВК} \\ \text{ПКі} \\ \text{ОЗ} \\ \text{ОФ} \\ \text{ДЗ} \\ \text{КЗ} \\ \text{ЧП} \end{cases} \quad IP^x = \begin{cases} \text{ДФі} \\ \text{Кі} \\ \text{ФІр} \\ \text{ІД} \\ \text{ВПі} \\ \text{НАнр} \\ \text{ДВно} \\ \text{НАвп} \end{cases} ; \begin{cases} IP^x \Rightarrow \max \\ IP^x \Rightarrow \min \end{cases} \quad (1)$$

де IP_z — сума інвестиційного проекту за весь період;
 IP^n — інвестиційний проект за визначений термін;
 n — термін (рік) реалізації інвестиційного проекту;
 \max — максимальне значення інвестиційного проекту;
 \min — мінімальне значення інвестиційного проекту.

Відповідно до встановлених обмежень та обраних показників інвестиційного проекту відбувається перехід до шостого етапу, тобто побудова системи рівнянь для кожного інвестиційного проекту з урахуванням визначеного періоду та прийнятого припущення щодо зміни проекту і коливання обмежень показників. Припущення щодо побудови системи рівнянь інвестиційного проекту з максимальним та мінімальним значенням матиме вигляд формул (2- 3):

$IP_z =$, при обмеженнях (для кожного інвестиційного проекту встановлюються нормативні значення за результатами проведеного дослідження):

$$IP^n = \begin{cases} BK > 1 \\ PKi < 1 \\ OZ > 1 \\ OF < 1 \\ DZ < 1 \\ KZ < 1 \\ ЧП > 1 \end{cases} \quad IP^n = \begin{cases} D\Phi i > 1 \\ Ki > 1 \\ \Phi Ip > 1 \\ ID > 1 \\ VPi > 1 \\ HAnp > 1 \\ DVno > 1 \\ HAvn > 1 \end{cases} \quad (2)$$

$IP_z \Rightarrow \min$, при обмеженнях:

$$IP^n = \begin{cases} BK > 0 \\ PKi < 0 \\ OZ > 0 \\ OF < 0 \\ DZ < 0 \\ KZ < 0 \\ ЧП > 0 \end{cases} \quad IP^n = \begin{cases} D\Phi i > 0 \\ Ki > 0 \\ \Phi Ip > 0 \\ ID > 0 \\ VPi > 0 \\ HAnp > 0 \\ DVno > 0 \\ HAvn > 0 \end{cases} \quad (3)$$

Зауважимо, що коливання встановлених обмежень, тобто показників інвестиційного проекту відбувається відповідно до нормативних значень, які визначаються шляхом врахування періоду в якому передбачається реалізація проекту, впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, особливостей діяльності підприємств харчової промисловості, визначення очікуваних результатів, забезпеченості проекту інвестиційними ресурсами, терміну реалізації проекту та критеріїв щодо досягнення максимального і мінімального значення інвестиційного проекту. За умови, якщо інвестиційний проект направлений на досягнення максимального значення, то всі показники проекту максимізуються та протилежна ситуація відбувається у випадку досягнення мінімального значення інвестиційного проекту.

Проведення розрахунків та здійснення аналізу інвестиційних проектів підприємств харчової промисловості відбувається на етапі аналізу значення обраних показників, які були визначені в процесі дослідження щодо порівнянні інвестиційних проектів промислових підприємств.

На наступному етапі, здійснивши аналіз визначених показників, ми маємо змогу оцінити та визначити числові обмеження обраних показників, а також порівняти інвестиційні проекти за визначеною системою рівнянь.

На останньому етапі на підставі отриманих даних щодо порівняння показників інвестиційних проектів підприємства обирається максимальне та мінімальне значення інвестиційних проектів. За умови, якщо інвестиційний проект має максимальне значення, то це свідчить про високий рівень прибутковості проекту, швидкість повернення вкладеного капіталу, покриття витрат за рахунок збільшення обсягів реалізованої продукції, зростання позитивного ефекту від реалізації проекту для підприємства. Проте, мінімальне значення

інвестиційного проекту свідчить про уповільнення строків окупності проекту, наявність ризиків щодо неповернення капіталу, досить тривалий період реалізації продукції, зростання витрат, зменшення очікуваного ефекту від реалізації проекту.

Висновки. При використанні запропонованого методичного підходу спочатку доцільно здійснити аналіз інвестиційних проектів шляхом співставлення показників, які були визначені в процесі дослідження з метою порівняння інвестиційних проектів на підприємстві.

Даний методичний підхід спрямований на порівняння декількох інвестиційних проектів за визначеними показниками, встановленими обмеженнями, що дозволяє побудувати систему рівнянь та визначити максимально і мінімально ефективні інвестиційні проекти з метою розробки заходів щодо підвищення прибутковості інвестиційних проектів, урахування недоліків при розробці наступних проектів, покращення розвитку організаційно-економічного механізму, що сприятиме зменшенню загроз оточуючого середовища, оцінці очікуваних витрат та надходжень від проекту.

Завдяки використанню розроблено методичного підходу учасники проекту матимуть змогу розробити ефективний організаційно-економічний механізм, підвищити прибутковість інвестиційного проекту, а також підприємство, за умови реалізації відповідного проекту, підвищить рівень інвестиційної активності, налагодить безпеку економічного розвитку, забезпечить відновлення виробничих потужностей та процвітання в цілому.

На нашу думку, використання запропонованого методичного підходу до перерозподілу інвестиційних проектів за встановленими критеріями на підприємствах дозволяє визначити, на підставі оцінки, аналізу, порівняння за встановленими обмеженнями декількох проектів, інвестиційний проект з максимальним та мінімальним значенням ефективності, тобто даний підхід є достовірним та ефективним для використання при співставленні та виборі прибуткових інвестиційних проектів підприємства. Отже, на підставі запропонованого методичного підходу ми маємо змогу встановити максимальне і мінімальне значення проектів, що дозволяє оцінити переваги та недоліки групи проектів, визначити методи підвищення прибутковості проекту, нормативне значення якого слід дотримуватись, в майбутньому при розробці проекту, за умови прагнення до зростання грошових надходжень та мінімізації витрат інвестиційного проекту.

Література

1. Білоног Т. В. Система управління інвестиційними проектами як підсистема управління промисловим підприємством [Електронний ресурс] / Т. В. Білоног // Теоретичні та прикладні питання економіки. — 2011. — Вип. 25. — С. 301—305. — Режим доступу: http://tpe.econom.univ.kiev.ua/data/2011_25/zb25_41.pdf.
2. Гончаренко О. М. Фінансові важелі та моніторинг процесу управління інвестиційним проектом [Електронний ресурс] / О. М. Гончаренко, О. С. Світлична // Науковий вісник. — 2014. — № 2. — С. 43—56. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2014_2_6.
3. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність [Текст] : підручник / Т. В. Майорова. — Київ : Центр учбової літератури, 2009. — 472 с.
4. Мамотенко Д. Ю. Оцінка ефективності інвестиційних проектів [Текст] / Д. Ю. Мамотенко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». — 2008. — № 628. — С. 209—216.
5. Овчаренко І. І. Структура та управління інвестиційними проектами протипаводкового призначення [Текст] / І. І. Овчаренко // Вісник Вінницького політехнічного інституту. — 2010. — № 2. — С. 14—19.
6. Онікієнко С. В. Оцінка ефективності інвестиційних проектів [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Онікієнко С. В. — Київ : Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, 2006. — 19 с.
7. Орехова К. В. Формування інвестиційної стратегії підприємства [Текст] / К. В. Орехова // Інвестиції: практика та досвід. — 2014. — № 21. — С. 14—17.
8. Орлик О. В. Методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів [Текст] / О. В. Орлик // Вісник соціально-економічних досліджень. — 2005. — Вип. 21. — С. 179—185.
9. Орлик О. В. Оцінка ефективності інвестиційних проектів та критерії їх вибору [Текст] / О. В. Орлик // Науковий вісник. — 2008. — № 11 (67). — С. 79—90.
10. Щукін Б. М. Аналіз інвестиційних проектів [Текст] : [конспект лекцій] / Б. М. Щукін. - Київ : МАУП, 2002 -128 с.
11. Экономическая оценка инвестиций [Текст] : учеб. пособ. / Г. С. Староверова, А. Ю. Медведев, И. В. Сорокина. — Москва : КНОРУС, 2006. — 312 с.
12. Юлегіна І. В. Управління інвестиційними проектами підприємств в умовах ринкової трансформації економіки [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / Юлегіна І. В. — Харків : ХДЕУ, 2000. — 19 с.

Стаття рекомендована до друку 28.02.2019

*© Череп А. В., Череп О. Г.,
Крилов Д. В., Воронкова В. Г.*

References

1. Bilonoh, T. V. (2011). Systema upravlinnia investytsiinomy proektamy yak pidsystema upravlinnia promyslovym pidpriemstvom [The system of management of investment projects as a subsystem of management of an industrial enterprise]. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky — Theoretical and applied issues of economics*, 25, 301—305. Retrieved from http://tpe.econom.univ.kiev.ua/data/2011_25/zb25_41.pdf [in Ukrainian].
2. Honcharenko, O. M., & Svitlychna, O. S. (2014). Finansovi vazheli ta monitorynh protsesu upravlinnia investytsiinym proektom [Financial leverage and monitoring of the investment project management process]. *Naukovyi visnyk — Scientific herald*, 2, 43—56. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2014_2_6 [in Ukrainian].
3. Maiorova, T. V. (2009). *Investytsiina diialnist [Investment activity]*. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury [in Ukrainian].
4. Mamotenko, D. Yu. (2008). Otsinka efektyvnosti investytsiinnykh proektiv [Estimation of efficiency of investment projects]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika» — Bulletin of the National University «Lviv Polytechnic»*, 628, 209—216 [in Ukrainian].
5. Ovcharenko, I. I. (2010). Struktura ta upravlinnia investytsiinomy proektamy protypavodkovoho pryznachennia [Structure and management of investment projects in the field of anti-flood control]. *Visnyk Vinnytskoho politekhnichnoho instytutu — Bulletin of the Vinnytsia Polytechnic Institute*, 2, 14—19 [in Ukrainian].
6. Onikiienko, S. V. (2006). Otsinka efektyvnosti investytsiinnykh proektiv [Assessment of the investment projects efficiency]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv: Kyivskiy natsionalnyi ekonomichnyi universytet imeni Vadyma Hetmana [in Ukrainian].
7. Oriekhova, K. V. (2014). Formuvannia investytsiinoi stratehii pidpriemstva [Formation of the investment strategy of the enterprise]. *Investytsii: praktyka ta dosvid — Investments: practice and experience*, 21, 14—17 [in Ukrainian].
8. Orlyk, O. V. (2005). Metody otsiniuvannia efektyvnosti investytsiinnykh proektiv [Methods of evaluation of the effectiveness of investment projects]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen — Bulletin of socio-economic research*, 21, 179—185 [in Ukrainian].
9. Orlyk, O. V. (2008). Otsinka efektyvnosti investytsiinnykh proektiv ta kryterii yikh vyboru [Estimation of efficiency of investment projects and criteria of their choice]. *Naukovyi visnyk — Scientific herald of socio-economic research*, 11 (67), 79—90 [in Ukrainian].
10. Shchukin, B. M. (2002). *Analiz investytsiinnykh proektiv [Analysis of investment projects]*. Kyiv: MAUP [in Ukrainian].
11. Staroverova, H. S., Miedviediev, A. Yu., & Sorokina, I. V. (2006). *Ekonomicheskaya oценка investitsij [Economic evaluation of investments]*. Moscow: KNORUS [in Russian].
12. Yulehina, I. V. (2000). Upravlinnia investytsiinomy proektamy pidpriemstv v umovakh rynkovoï transformatsii ekonomiky [Management of investment projects of enterprises in the conditions of market transformation of economy]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kharkiv: KhDEU [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 28.02.2019

© Cherep A. V., Cherep O. H.,
Krylov D. V., Voronkova V. G.

Шатрава С. О.

доктор юридичних наук, професор,
професор кафедри адміністративної діяльності поліції,
Харківський національний університет внутрішніх справ, Україна;
e-mail: sergshatrava@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-7072-961X

Храмцов О. М.

доктор юридичних наук, доцент,
професор кафедри кримінально-правових дисциплін юридичного факультету,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Україна;
e-mail: khramtsovaalex@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-0137-2626

Коломоєць Н. В.

кандидат юридичних наук,
доцент кафедри адміністративного права і процесу,
Харківський національний університет внутрішніх справ, Україна;
e-mail: nataliia1987kolomoiets@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-4623-610X

Тищенко І. О.

кандидат юридичних наук,
доцент кафедри загальноправових дисциплін та адміністрування,
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, Україна;
e-mail: iren9357@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-0323-5035

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Анотація. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні характеризується значними досягненнями в зростанні дохідної частини місцевих бюджетів. Водночас спостерігається певна недостатність фінансових коштів для забезпечення діяльності у бюджетній сфері. Децентралізація характеризується процесом передачі повноважень і фінансових ресурсів від центральних органів влади до місцевих. Такі відносини передбачають різний рівень розподілу бази формування фінансових коштів між державним (центральним) бюджетом і місцевими бюджетами органів самоврядування.

На прикладі зарубіжного досвіду розглянуто рівні розвитку бюджетної децентралізації, визначено основні її ознаки та результати реформування місцевого самоврядування України за рахунок бюджетної децентралізації, можливості удосконалення механізму формування дохідної частини місцевих бюджетів та контроль за виконанням місцевих бюджетів.

Згідно з дослідженням економічної та правової літератури визначено основні умови бюджетної децентралізації в Україні (виходячи з розширення дохідної бази місцевих бюджетів, закріплення або збільшення відсотка стабільних податкових платежів та зборів за місцевими бюджетами).

Децентралізованими можна вважати системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування тих країн, де власні надходження місцевих бюджетів становлять понад 50 %, а країни, де рівень надходжень від трансфертів — понад 45 %, мають централізовану систему фінансового забезпечення. За основу пропонується взяти досвід Великобританії, в частині використання відрхувань від загальнодержавних податків (наприклад, частина податку з прибутку, ПДВ).

Удосконалення механізму формування дохідної частини місцевих бюджетів багато в чому залежить від організації контролю за своєчасністю та повнотою надходжень до місцевих бюджетів для подолання можливостей фінансових та інших втрат.

Таким чином потрібно зробити висновок, що застосування бюджетної децентралізації є суттєвим джерелом зростання фінансової незалежності та самостійності місцевих бюджетів органів самоврядування, зміцнення фінансової незалежності органів самоврядування.

Ключові слова: бюджетна децентралізація, місцеві бюджети, фіскальні ризики, державний бюджет, трансферти з державного бюджету, контроль фінансових ресурсів.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 1; бібл.: 12.

Shatrava S. O.

*Doctor in Law, Professor,
Professor of Police Administrative Activities Department,
Kharkiv National University of Internal Affairs, Ukraine;
e-mail: sergshatrava@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-7072-961X*

Khramtsov O. M.

*Doctor in Law, Associate Professor,
Professor of Criminal and Legal Disciplines Department of the Law Faculty,
V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine;
e-mail: khramtsovaalex@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-0137-2626*

Kolomoiets N. V.

*Ph. D. in Law,
Assistant Professor of Administrative Law and Procedure Department,
Kharkiv National University of Internal Affairs, Ukraine;
e-mail: nataliia1987kolomoiets@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-4623-610X*

Tyshchenkova I. O.

*Ph. D. in Law,
Assistant Professor of General Legal Disciplines and Administration Department, Dnipropetrovsk
State University of Internal Affairs, Ukraine;
e-mail: iren9357@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-0323-5035*

SPECIFICS OF BUDGET DECENTRALIZATION IN UKRAINE

Abstract. The development of budgetary decentralization in Ukraine is characterized by significant achievements in the growth of the revenue of local budgets. At the same time, there is a certain insufficiency of financial resources for ensuring activity in the budgetary sphere. Decentralization is characterized by the process of transferring powers and financial resources from central authorities to local ones. Such relations imply a different level of distribution of the base of forming financial resources between the state (central) budget and local budgets of self-government agencies.

Considering international experience the authors have studied the levels of the development of budgetary decentralization; have determined its main features and results of the reform of local self-government in Ukraine because of budgetary decentralization, the possibilities of improving the mechanism of forming the revenue of local budgets and monitoring the execution of local budgets.

According to the study of economic and legal literature, the authors have defined the main conditions of budgetary decentralization in Ukraine (based on the expansion of the revenue of local budgets, the consolidation or increase of the percentage of stable tax payments and fees within local budgets).

One can consider decentralized the systems of financial provision of local self-government in those countries, where local budget revenues make up more than 50%, and countries, where the level of revenues from transfers exceeds 45% have centralized system of financial provision. The UK experience in part of using deduction from national taxes (for example, part of the income tax, VAT) has been offered to be considered as the basic one.

Improvement of the mechanism for forming the revenue of local budgets depends largely on the organization of the control over the timeliness and completeness of revenues to local budgets in order to overcome the possibilities of financial and other losses.

Thus, it must be concluded that the application of budgetary decentralization is a significant source of the growth in financial independence and autonomy of local budgets of self-government agencies, strengthening of financial independence of self-government agencies.

Keywords: budgetary decentralization, local budgets, fiscal risks, state budget, transfers from state budget, control over financial resources.

JEL Classification H6, H7

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 1; bibl.: 12.

Шатрава С. А.

доктор юридических наук, профессор,
профессор кафедры административной деятельности полиции,
Харьковский национальный университет внутренних дел, Украина;
e-mail: sergshatrava@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-7072-961X;

Храмцов А. Н.

доктор юридических наук, доцент,
профессор кафедры уголовно-правовых дисциплин юридического факультета,
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина, Украина;
e-mail: khramtsovalex@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-0137-2626;

Коломеец Н. В.

кандидат юридических наук,
доцент кафедры административного права и процесса,
Харьковский национальный университет внутренних дел, Украина;
e-mail: nataliia1987kolomoiets@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-4623-610X;

Тищенко И. А.

кандидат юридических наук,
доцент кафедры общеправовых дисциплин и администрирования,
Днепропетровский государственный университет внутренних дел, Украина;
e-mail: iren9357@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-0323-5035

ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В УКРАИНЕ

Аннотация. Развитие бюджетной децентрализации в Украине характеризуется значительными достижениями в росте доходной части местных бюджетов. В то же время наблюдается определенная недостаточность финансовых средств для обеспечения деятельности в бюджетной сфере. Децентрализация характеризуется процессом передачи полномочий и финансовых ресурсов от центральных органов власти к местным. Такие отношения предполагают разный уровень разделения базы формирования финансовых средств между государственным (центральным) бюджетом и местными бюджетами органов самоуправления.

Согласно исследованию экономической и правовой литературы определены основные условия бюджетной децентрализации в Украине (исходя из расширения доходной базы местных бюджетов, закрепление или увеличение процента стабильных налоговых платежей и сборов за местными бюджетами). Совершенствование механизма формирования доходной части местных бюджетов во многом зависит от организации контроля за своевременностью и полнотой поступлений в местные бюджеты для преодоления возможностей финансовых и других потерь.

Таким образом, необходимо сделать вывод, что применение бюджетной децентрализации является существенным источником роста финансовой независимости и самостоятельности местных бюджетов органов самоуправления, укрепление финансовой независимости органов самоуправления.

Ключевые слова: бюджетная децентрализация, местные бюджеты, фискальные риски, государственный бюджет, трансферты из государственного бюджета, контроль финансовых ресурсов.

Формул: 0; рис.: 0, табл.: 1; библи.: 12.

Вступ. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні характеризується значними досягненнями в зростанні доходної частини місцевих бюджетів. В той же час спостерігається певна недостатність фінансових коштів для забезпечення діяльності у бюджетній сфері. Децентралізація характеризується процесом передачі повноважень і фінансових ресурсів від центральних органів влади до місцевих. Такі відносини передбачають різний рівень розподілу бази формування фінансових коштів між державним (центральним) бюджетом та місцевими бюджетами органів самоврядування.

Удосконалення механізму формування доходної частини місцевих бюджетів багато в чому залежить від організації контролю за своєчасністю та повнотою надходжень місцевих бюджетів для подолання можливостей фінансових та інших втрат.

Постановка проблеми. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні характеризується значними досягненнями в зростанні дохідної частини місцевих бюджетів. В той же час спостерігається певна недостатність фінансових коштів для забезпечення діяльності у бюджетній сфері. Це викликає необхідність вдосконалення механізму формування дохідної частини місцевих бюджетів. Крім того, значне зростання фінансових ресурсів на рівні місцевих бюджетів та самоврядування підвищує ризики пов'язані з наповненням дохідної частини місцевих бюджетів, що вимагає організації контролю на рівні фінансових ресурсів.

Аналіз літератури та стан дослідження проблеми. Розгляд теоретичних основ визначення поняття «децентралізація» та «бюджетна децентралізація» досліджувалося в науковій літературі Н. В. Корень у статті «Бюджетна децентралізація в Україні: результати реформи та пріоритети розвитку», Р. Є. Демчак в статті «Децентралізація бюджетних відносин як важиль забезпечення регіонального розвитку». Дослідження процесу бюджетної децентралізації на прикладі зарубіжних країн наводиться С. В. Онищенко в статті «Бюджетна децентралізація: особливості запровадження, проблеми та перспективи», а також розглянуті критерії бюджетної децентралізації В. В. Онищенко в статті «Особливості бюджетної децентралізації в Україні: теоретичний аспект». Досвід зарубіжних країн наводиться і Г. В. Возник в статті «Бюджетна децентралізація: Європейський досвід та перспективи для України». Вивчено дію контрольних заходів з подолання наслідків фіскальних ризиків державного бюджету за Методикою оцінювання фіскальних ризиків, пов'язаних з діяльністю суб'єктів господарювання державного сектору економіки (затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 11 січня 2018 р. № 7 «Про затвердження Методики оцінювання фіскальних ризиків, пов'язаних з діяльністю суб'єктів господарювання державного сектору економіки»). Результати реформи розвитку бюджетної децентралізації вказані у зазначеній раніше статті Н. В. Корень. Але недостатньо висвітлено проблему удосконалення механізму формування дохідної частини місцевих бюджетів, а саме з точки зору подальшого розширення бази фінансування місцевих бюджетів та організації контролю за виконанням місцевих бюджетів.

Мета і завдання дослідження статті. Мета роботи полягає в тому щоб на основі аналізу чинного законодавства України і зарубіжного досвіду та узагальнення основних положень праць науковців розкрити сутність децентралізації та бюджетної децентралізації, розглянути механізм формування дохідної частини місцевих бюджетів, що залежить від організації контролю за своєчасністю та повнотою надходжень місцевих бюджетів для подолання можливостей фінансових та інших втрат.

Для досягнення зазначеної мети у роботі необхідно вирішити наступні завдання: розкрити сутність децентралізації та бюджетної децентралізації, розглянути моделі децентралізації та основні фактори, що їх характеризують на прикладі зарубіжного досвіду, систематизувати ознаки бюджетної децентралізації в Україні, розглянути механізм формування дохідної частини місцевих бюджетів.

Наукова новизна дослідження визначається як постановкою проблеми, так і підходом до її вирішення. У роботі проведено дослідження сутності та особливостей децентралізації та бюджетної децентралізації в Україні, розглянуто моделі децентралізації та основні фактори, що їх характеризують на прикладі зарубіжного досвіду для подолання бюджетних ризиків.

Виклад основного матеріалу. З метою створення європейських умов розвитку України є необхідність адаптації чинного законодавства до законодавства Європейського союзу (ЄС), а саме проведення реформи бюджетних відносин. Процес зростання економіки України на сучасному етапі розвитку багато в чому залежить від впровадження бюджетної децентралізації на регіональному рівні. Визначення проблем бюджетної децентралізації органів місцевого самоврядування вимагає дослідження механізму формування дохідної частини місцевих бюджетів та контролю за його виконанням.

Розгляд теоретичних основ та практики застосування бюджетної децентралізації широко досліджується в науковій літературі Р. Є. Демчак, Г. В. Возняк, С. В. Онищенко, В. В. Онищенко, Н. В. Корень та іншими. Згідно з тлумаченням В. В. Онищенко, децентралізація є процесом, мета якого полягає у створенні ефективної структури органів місцевого самоврядування з ознаками відкритості та гнучкості, що сприятиме зміцненню представницьких систем прийняття рішень на рівні громад

[1, с. 45]. З економічної точки зору такий підхід означає і зміцнення фінансової незалежності органів самоврядування.

Ми згодні з Н. В. Корень, яка приводить визначення бюджетної децентралізації як процес передачі повноважень (функцій, компетенції, відповідальності) і фінансових ресурсів на їх виконання від центральних органів влади до місцевих [2, с. 82—83]. Такі відносини передбачають різний рівень розподілу бази формування фінансових коштів між державним (центральним) бюджетом та місцевими бюджетами органів самоврядування.

Р. Є. Демчак наводить наступні основні фактори, що характеризують моделі децентралізації:

1) у розмежуванні видаткових повноважень між різними рівнями влади провідна роль належить центральному уряду, зокрема, під час реалізації таких важливих функцій державних органів влади й управління – макроекономічної стабілізації, перерозподілу національного доходу і виробництва державних товарів і послуг, коли остання розмежовується між трьома рівнями влади;

2) закріплення повноважень за рівнями влади у сфері оподаткування відбувається відповідно до визначеного розподілу функцій: податкові доходи центрального уряду формуються з первинних доходів, таких як доходи з фізичних осіб і юридичних осіб, акцизи й митні збори, тобто з таких доходів, які мають виражену фіскальну спрямованість, а доходи регіональних (субфедеральних) бюджетів наповнюються податками на товари і послуги, майно і землю тощо;

3) високий ступінь фінансової незалежності і самостійності регіональної влади визначається наявністю у них прав спільного (федерально-регіонального) використання податкових баз, а також можливістю запроваджувати будь-які податки, що не порушують міжрегіональні пропорції, а проблема горизонтального дисбалансу вирішується за рахунок надання цільових грантів регіонам [3, с. 201].

Можливі рівні фінансової незалежності і самостійності місцевих бюджетів наводяться С. В. Онищенко за результатами дослідження В. В. Зубріліної, а саме, що децентралізованими можна вважати системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування тих країн, де власні надходження місцевих бюджетів складають понад 50%, а країни, де рівень надходжень від трансфертів складає понад 45%, мають централізовану систему фінансового забезпечення [4, с. 147]. Результати аналізу досвіду зарубіжних країн з джерел формування доходів місцевих бюджетів наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Перелік джерел формування доходів місцевих бюджетів окремих європейських країн.

Країна	Джерела формування доходів місцевих бюджетів
1. Німеччина	Податки (серед власних податків – це промисловий, поземельний та споживчий, а також закріплені – прибутковий та податок з обороту), збори, часткові відрахування, державні асигнування, доходи з продажів, кредити. Власні надходження -80 %. Дотації та субвенції - 20 %.
2. Польща	Податок на нерухомість, сільськогосподарський податок, лісовий податок, податок з транспортних засобів, з доходів фізичних осіб, податок на спадщину, а також низка зборів: гербовий, місцевий, адміністративний та інші. Окрім того, доходи формуються надходженнями від податку на доходи фізичних та юридичних осіб; цільовими субвенціями, дотаціями без вказування цільового призначення та коштів ЄС. Бюджет на 60% формують власні надходження, решта 40% дофінансовується субвенціями та дотаціями із центрального бюджету.
3. Франція	Фінансову базу муніципалітетів формують: закріплені податки (земельний податок на забудовані та незабудовані ділянки, територіальний економічний податок з підприємств, місцевий збір на освоєння надр). Понад 30 місцевих податків (наприклад, податок на прибирання території, збір на утримання палати ремесел, збір на встановлення електроосвітлення та інші). Доходи місцевого самоврядування більш як на 60% залежать від трансфертів.
4. Словаччина	Частка трансфертів в структурі доходів сягає не більше 30%, решта — власні надходження. Як і в Україні, вагоме місце належить податку з доходів фізичних осіб (понад 20%), місцеві податки складають більше 14% (найбільш ефективним серед яких є податок на нерухомість).
5. Велико-британія	До місцевих податків належить тільки один податок – податок на майно, який формує третю частину доходів місцевих бюджетів. Місцеві бюджети формують також неподаткові надходження (оренда та продаж землі, водних ресурсів) та відрахування від загальнодержавних податків (прибутковий податок з громадян, податок з корпорацій, ПДВ, акцизи).

Джерело: складено за [5, с. 57—59].

Згідно із дослідженнями економічної літератури визначені основні умови бюджетної децентралізації в Україні (виходячи з розширення дохідної бази місцевих бюджетів, закріплення або збільшення відсотка стабільних податкових платежів та зборів за місцевими бюджетами), а саме:

- передача з державного бюджету плати за надання адміністративних послуг, державного мита; збільшення відсотка зарахування екологічного податку з 35 % до 80 %;

- закріплення за місцевими бюджетами стабільного джерела — податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) за новими нормативами та податку на прибуток підприємств; відповідно до нового алгоритму розмежування ПДФО для бюджетів міст обласного значення, районів, об'єднаних територіальних громад відсоток відрахувань складе 60 %, до обласних — 15 %, а до бюджету м. Києва – 40 %;

- розширення з 2015 року бази оподаткування податком на нерухоме майно шляхом включення до оподаткування комерційного майна; зменшено пільги зі сплати податку на нерухомість залежно від розміру площі об'єкта (пільги встановлено для нерухомості, яка має 60 кв. м (для квартир) та 120 кв. м (для будинків); закріплено ставки оподаткування нерухомості до 2 % від розміру мінімальної заробітної платні за 1 кв. м [6];

- право самостійно встановлювати ставки плати за землю та пільги щодо земельного податку в межах максимально встановлених розмірів: за земельні ділянки з проведеною нормативною грошовою оцінкою (незалежно від місцезнаходження) не більше 3 % від нормативної грошової оцінки; за сільськогосподарські угіддя з проведеною нормативною грошовою оцінкою (незалежно від місцезнаходження) не більше 1 % від нормативної грошової оцінки; за земельні ділянки з проведеною нормативною грошовою оцінкою (незалежно від місцезнаходження), які перебувають у постійному користуванні суб'єктів господарювання (крім державної та комунальної власності), не більше 12 %; за земельні ділянки без проведеної нормативної грошової оцінки, які розташовані за межами населених пунктів, не більше 5 % від нормативної грошової оцінки одиниці площі ріллі по області [7];

- запровадження зарахування частини (13,44 %) акцизного податку з виробленого та ввезеного пального до місцевих бюджетів;

- відміна індикативного планування показників місцевих бюджетів Міністерством фінансів України та надання права самостійно визначати обсяги надходжень до місцевих бюджетів на основі закріплених стабільних дохідних джерел;

- формування єдиного кошика доходів загального фонду місцевих бюджетів (без поділу на I та II кошики) та розширення джерел його формування [1, с. 47-48].

Ми поділяємо думку Онищенко В. В. про те, що стан процесу децентралізації, в цілому, сприяє покращенню фінансових можливостей місцевих органів самоврядування [1]. Про це свідчать й дані про фінансові надходження з державного бюджету на 2018 рік. Так, розмір базової дотації по 930 бюджетів різного рівня на 2018 рік складає 8182,7 млн грн, реверсної дотації по 223 бюджетам — 5406,5 млн грн, загальна сума субвенцій місцевим бюджетам — 284 млрд грн [8]. В той же час, за 2016 р. сума трансфертів у доходах місцевих бюджетів була на рівні 195,4 млрд грн, що становить 53,4 % від загальної суми отриманих доходів [1, с. 84; 10]. Про те значна кількість авторів відзначає нестачу бюджетних коштів у місцевих бюджетах органів самоврядування [1; 5]. Проблема недостатності коштів в місцевих бюджетах вимагає вирішення цього питання. За основу пропонується досвід Великобританії, в частині використання відрахувань від загальнодержавних податків (наприклад, частина податку з прибутку, ПДВ). При цьому, з нашої точки зору, є можливість ув'язати подолання проблеми зростання фінансових ресурсів місцевих бюджетів з вирішенням іншої проблеми: ризику зниження бази отримання доходів на регіональному рівні в державний бюджет країни.

Шляхом розподілу надходжень державного податку на фіксовану частку, наприклад, на рівні суми минулого фінансового року (можливо, збільшену на деякий відсоток зростання) та частку перевищення, яка надходить до відповідних місцевих бюджетів. Така постановка питання не задаючи шкоди загальнодержавному бюджету стимулює місцеві

органи самоврядування на покращення розвитку окремих напрямків інфраструктури регіона з метою поповнення дохідної частини місцевих бюджетів.

Удосконалення механізму формування дохідної частини місцевих бюджетів багато в чому залежить від організації контролю за своєчасністю та повнотою надходжень місцевих бюджетів для подолання можливостей фінансових та інших втрат.

Згідно розділу V Бюджетного Кодексу встановлено контроль за дотриманням бюджетного законодавства та відповідальність за порушення бюджетного законодавства, а саме порушенням бюджетного законодавства визнається порушення учасником бюджетного процесу встановлених цим Кодексом чи іншим бюджетним законодавством норм щодо складання, розгляду, затвердження, внесення змін, виконання бюджету та звітування про його виконання. Посадові особи, з вини яких допущено порушення бюджетного законодавства, несуть цивільну, дисциплінарну, адміністративну або кримінальну відповідальність згідно з законом [10].

Відповідно до закону України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» контрольні заходи здійснюються з метою виявлення фактичного стану справ щодо законного та ефективного використання державних коштів та майна, виявленню фактів порушення законодавства [11].

Для вирішення питання контролю фінансових ресурсів, з нашої точки зору, можливо використання деяких умов Методики оцінювання фіскальних ризиків, пов'язаних з діяльністю суб'єктів господарювання державного сектору економіки. Однією з пропозицій може стати створення резерву, необхідного для покриття непередбачених видатків [12].

Висновки. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні характеризується значними досягненнями в зростанні дохідної частини місцевих бюджетів. В той же час спостерігається певна недостатність фінансових коштів для забезпечення діяльності у бюджетній сфері. Децентралізація характеризується як процес передачі повноважень і фінансових ресурсів від центральних органів влади до місцевих. Такі відносини передбачають різний рівень розподілу бази формування фінансових коштів між державним (центральним) бюджетом та місцевими бюджетами органів самоврядування.

Згідно дослідження економічної та правової літератури визначені основні умови бюджетної децентралізації в Україні (виходячи з розширення дохідної бази місцевих бюджетів, закріплення або збільшення відсотка стабільних податкових платежів та зборів за місцевими бюджетами).

Децентралізованими можна вважати системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування тих країн, де власні надходження місцевих бюджетів складають понад 50 %, а країни, де рівень надходжень від трансфертів складає понад 45 %, мають централізовану систему фінансового забезпечення. За основу пропонується взяти досвід Великобританії, в частині використання відрахувань від загальнодержавних податків (наприклад, частина податку з прибутку, ПДВ).

Удосконалення механізму формування дохідної частини місцевих бюджетів багато в чому залежить від організації контролю за своєчасністю та повнотою надходжень місцевих бюджетів для подолання можливостей фінансових та інших втрат.

Таким чином необхідно зробити висновок, що застосування бюджетної децентралізації є суттєвим джерелом зростання фінансової незалежності та самостійності місцевих бюджетів органів самоврядування, зміцнення фінансової незалежності органів самоврядування.

Література

1. Онищенко В. В. Особливості бюджетної децентралізації в Україні: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / В. В. Онищенко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. — 2017. — Вип. 12 (2). — С. 45—50. — Режим доступу: http://www.visnyk-econom.uzhnu.ua/archive/12_2_2017ua/11.pdf.
2. Корень Н. В. Бюджетна децентралізація в Україні: результати реформи та пріоритети розвитку [Електронний ресурс] / Н. В. Корень // Стратегічні пріоритети. — 2017. — № 2. — С. 81—88. — Режим доступу: <http://sp.niss.gov.ua/content/articles/files/10-1499252850.pdf>.

3. Демчак Р. С. Децентралізація бюджетних відносин як важіль забезпечення регіонального розвитку [Електронний ресурс] / Р. С. Демчак // Проблеми і перспективи економіки та управління. — 2015. — № 4. — С. 199—203. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppeu_2015_4_28.
4. Онищенко С. В. Бюджетна децентралізація: особливості запровадження, проблеми та перспективи [Текст] / С. В. Онищенко // *Фінанси, учет, банки*. — 2016. — № 1 (21). — С. 145—153.
5. Возняк Г. В. Бюджетна децентралізація: європейський досвід та перспективи для України [Текст] / Г. В. Возняк // *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. — 2016. — № 3 (119). — С. 56—62.
6. Германова О. Механізми децентралізації [Електронний ресурс] / О. Германова ; Фіскальна служба України // *Вісник*. — 2014. — № 33 (33). — Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/7426>.
7. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи [Електронний ресурс] : закон України від 28.12.2014 № 71-VIII. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.
8. Козюк Я. Державний бюджет 2018 року та децентралізація: експертний аналіз [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/7960>.
9. Звітність про виконання бюджетів [Електронний ресурс] // Державна казначейська служба України. — Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
10. Бюджетний кодекс України [Текст] : закон України від 08.07.2010 № 2456-VI // *Відомості Верховної Ради України*. — 2010. — № 50—51.
11. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні [Текст] : закон України від 16.10.2012 № 5463-VI // *Відомості Верховної Ради України*. — 1993. — № 13.
12. Методика оцінювання фіскальних ризиків, пов'язаних з діяльністю суб'єктів господарювання державного сектору економіки [Електронний ресурс] : затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 11 січня 2018 р. № 7. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/7-2018-%D0%BF>

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Шатрава С. О., Храмцов О. М.,
Коломоєць Н. В., Тищенко І. О.

References

1. Onyshchenko, V. V. (2017). Osoblyvosti biudzhetnoi detsentralizatsii v Ukraini: teoretychnyiaspect [Specifics of budgetary decentralization in Ukraine: theoretical aspect]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo — Scientific herald of Uzhgorod National University. International Economic Relations and World Economy*, 12 (2), 45—50. Retrieved from http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/12_2_2017ua/11.pdf [in Ukrainian].
2. Koren, N. V. (2017). Biudzhetha detsentralizatsiia v Ukraini: rezultaty reformy ta priorityety rozvytku [Budgetary decentralization in Ukraine: results of the reform and priorities of development]. *Stratehichni priorityety — Strategic priorities*, 2, 81—88. Retrieved from <http://sp.niss.gov.ua/content/articles/files/10-1499252850.pdf> [in Ukrainian].
3. Demchak, R. Ye. (2015). Detsentralizatsiia biudzhethnykh vidnosyn yak vazhil zabezpechennia rehionalnoho rozvytku [Decentralization of budgetary relations as the lever of ensuring regional development]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia — Problems and prospects of economy and management*, 4, 199—203. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppeu_2015_4_28 [in Ukrainian].
4. Onyshchenko, S. V. (2016). Biudzhetha detsentralizatsiia: osoblyvosti zaprovadzhennia, problem ta perspektyvy [Budgetary decentralization: specifics of implementation, problems and perspectives]. *Finansy, uchet, banki — Finances, accounting, banks*, 1 (21), 145—153 [in Ukrainian].
5. Vozniak, H. V. (2017). Biudzhetha detsentralizatsiia: yevropeyskyi dosvid ta perspektyvy dlia Ukrainy [Budgetary decentralization: European experience and perspectives for Ukraine]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy — Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy*, 3 (119), 56—62 [in Ukrainian].
6. Hermanova, O. (2014). Mekhanizmy detsentralizatsii [Mechanisms of decentralization]. *Fiskalna sluzhba Ukrainy — Fiscal Service of Ukraine*, 33 (33). Retrieved from <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/7426> [in Ukrainian].
7. Verkhovna Rada Ukrainy. (2014). Pro vnesenniazmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy ta deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo podatkovoi reformy: Zakon Ukrainy vid 28.12.2014 № 71-VIII [On amending the Tax Code of Ukraine and some legislative acts of Ukraine in regard to tax reform: the Law of Ukraine dated from 28 December 2014 № 71-VIII]. *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/71-19> [in Ukrainian].
8. Kozziuk, Ya. (2018). Derzhavnyi biudzheth 2018 roku ta detsentralizatsiia: ekspertnyi analiz [State budget of 2018 and decentralization: expert analysis]. *decentralization.gov.ua*. Retrieved from <https://decentralization.gov.ua/news/7960> [in Ukrainian].
9. Derzhavna kaznacheiska sluzhba Ukrainy. (n. d.). Zvitnist pro vykonannia biudzhethiv [State Treasury Service. Reporting on the budgets execution]. www.treasury.gov.ua. Retrieved from <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477> [in Ukrainian].
10. Verkhovna Rada Ukrainy. (2010). Biudzhethnyi Kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 08.07.2010 № 2456-VI [The Budget Code of Ukraine: the Law of Ukraine dated from 8 July 2010 № 2456-VI]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy — Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine*, 50—51 [in Ukrainian].
11. Verkhovna Rada Ukrainy. (1993). Pro osnovni zasady zdiisnennia derzhavnogo finansovoho kontroliia v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 16.10.2012 № 5463-VI [On the basic principles of implementing state financial control in Ukraine: the Law of Ukraine dated from 16 October 2012 № 5463-VI]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy — Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine*, 13 [in Ukrainian].
12. Kabinet Ministriv Ukrainy. (2018). Metodyka otsiniuvannia fiskalnykh ryzkyv, poviazanykh z diialnistiu subiektiv hospodoriuvannia derzhavnogo sektoru ekonomiky: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 11.01.2018 № 7 [Methodology for estimating fiscal risks related to the activity of economic entities of the state sector of the economy: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated from January 11, 2018, № 7]. *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/7-2018-%D0%BF> [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Shatrava S. O., Khramtsov O. M.,
Kolomoiets N. V., Tyshchenkova I. O.

БЛОКЧЕЙН ЯК КАТАЛІЗАТОР ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У СТРАХУВАННІ

Анотація. На сьогодні у страховому секторі технологія блокчейн перебуває на етапі інноваційної активації, а спектр можливих додатків і можливостей її застосування ще не вивчений.

Метою статті є переосмислення традиційних страхових бізнес-процесів у контексті інноваційних технологій та аналіз перспектив їх трансформації. Дослідження присвячено саме страховому сектору, оскільки серед 80 нових, але реальних можливостей використання технології блокчейн, майже чверть — у страхуванні. Блокчейн у поєднанні зі смартконтрактами може позитивно трансформувати усі внутрішні процеси страховиків (від залучення клієнтів, андеррайтингу до запобігання шахрайству) і навіть дозволити компаніям виходити на нові ринки з новими продуктами, дає можливості вирішувати проблеми, пов'язані з надмірною централізацією, непрозорістю та відмиванням грошей у страховій сфері. Однак ці можливості в основному визначатимуться тим, чи буде ринок використовувати технологію, чи ні.

Окреслено можливості та потенціал застосування технології блокчейн у страховому секторі фінансового ринку, виділено сильні та слабкі сторони технології, виявлено ключові переваги, які дає блокчейн для кожного з основних (операційних) бізнес-процесів страховика: створення і продаж страхового продукту, введення даних про клієнта/оцінка ідентичності, оцінка ризиків/обчислення премій, обслуговування клієнтів, урегулювання збитків, управління активами. Зроблено висновок, що на сьогодні українським страховим компаніям важливо шляхом створення прототипних рішень поступово набувати необхідних компетенцій та оцінювати, як блокчейн буде впливати на наявну страхову бізнес-модель і наскільки ця технологія буде прийнята персоналом і клієнтами. Страховики можуть почати діяти, фокусуючи увагу на трьох напрямках: інноваційний ландшафт, власні пріоритетні напрями діяльності та можливі операційні моделі.

Ключові слова: інноваційні технології, блокчейн, страхування, смартконтракти, бізнес-процеси.

Формул: 0; рис.: 2; табл.: 0; бібл.: 10.

Shevchuk O. O.

*Ph. D. in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance,
Lviv Educational-Scientific Institute of SHEI «Banking University», Ukraine;
e-mail: olesiunya@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2886-6311*

BLOCKCHAIN AS A CATALYST FOR TRANSFORMATION OF BUSINESS PROCESSES IN INSURANCE

Abstract. For insurance sector it was investigated that the blockchain technology is still in the innovation trigger phase, meaning that the spectrum of possible applications has not been fully explored yet. Insurers are currently requested to make a hard decision, that is, whether to adopt blockchain or not. The objective of this paper is to show the prospects for the transformation of insurance operational business processes in the context of innovative technologies. The research focuses precisely on the insurance sector, because among of 80 new, but real opportunities of using the blockchain technology, almost a quarter-ininsurance. Blockchain technology in combination with smart contracts can positively

transform all insurers' internal processes (from customer involvement, underwriting to loss management and fraud avoidance), and even allow companies to enter new markets with new products.

The article outlines the opportunities and potential of applying blockchain technology by the insurance sector of financial market, highlights the strengths and weaknesses of the technology, identifies the key advantages that blockchain provides for each of the insurer's main operational business processes: developing and selling an insurance product, data entry / identity assessment, risk assessment / premium calculation, customer service / back office, loss settlement and asset management.

The study concludes that it is important for Ukrainian insurers today to acquire the necessary competencies by developing prototype blockchain solutions and assess how the technology will affect the existing insurance business model and how it will be accepted by staff and customers. Insurers can begin to act by focusing attention on three broad topics: the innovation landscape, their own priority areas for action, and possible operating models.

Keywords: innovative technologies, blockchain, insurance, smart contracts, business processes.

JEL Classification C88, G22

Formulas: 0; fig.: 2; tabl.: 0; bibl.: 10.

Шевчук А. О.

*К.э.н., доцент, доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования,
Львовский образовательно-научный институт
ГВУЗ «Университет банковского дела», Украина;
e-mail: olesiunya@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2886-6311*

БЛОКЧЕЙН КАК КАТАЛИЗАТОР ТРАНСФОРМАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В СТРАХОВАНИИ

Аннотация. Обозначены возможности и потенциал применения технологии блокчейн в страховом секторе финансового рынка, выделены сильные и слабые стороны технологии, выявлены ключевые преимущества, которые дает эта технология для каждого из основных (операционных) бизнес-процессов страховщика, показаны перспективы их трансформации в контексте инновационных технологий. Сделан вывод, что на сегодня украинским страховым компаниям важно путем создания прототипных решений постепенно приобретать необходимые компетенции и оценивать, как блокчейн будет влиять на существующую страховую бизнес-модель и насколько эта технология будет принята персоналом и клиентами.

Ключевые слова: инновационные технологии, блокчейн, страхование, смарт контракты, бизнес-процессы.

Формул: 0; рис.: 2; табл.: 0; библи.: 10.

Вступ. На даний момент сучасний світ знаходиться на порозі впровадження і використання децентралізованих процесів в централізованих системах. Прикладом таких систем може бути сучасна галузь фінансових послуг, досі побудована на технологіях минулого століття, які не встигають за динамічним цифровим світом, часто повільна і ненадійна. Незважаючи на небажання страхових компаній витратити значні кошти на ІТ розробки, стартапи все таки задають основний тренд у сфері страхування — децентралізація та інформатизація. Найкраще з цим справляється технологія блокчейн, за допомогою якої можна значно підвищити довіру до страхових компаній, особливо на ринках, де вона сьогодні на дуже низькому рівні.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Розвиток даної технології є надзвичайно затребуваним, про що свідчить зростаючий інтерес до неї як практиків, учасників ринку, так і науковців. Щоправда питання використання технології блокчейн у страховому секторі та перебудови бізнес-процесів на її базі нині майже повністю знаходиться поза увагою вітчизняних дослідників. Серед зарубіжних авторів, що вивчають вплив технології блокчейн на розвиток бізнес-моделей, варто відзначити: В. Гатеші, Ф. Ламберті, К. Демартіні [1], Дж. Лоренц, Б. Мюнстерман, М. Хігінсон, В. Річарді, Р. Олесен [2], М. Райквар, С. Мазумбар [3].

Огляд цих досліджень засвідчує, що на сьогодні у страховому секторі технологія блокчейн перебуває на етапі інноваційної активації, а спектр можливих додатків і можливостей її застосування ще не вивчений.

Мета статті полягає в окресленні можливостей і потенціалу застосування технології блокчейн у страховому секторі фінансового ринку, з виділенням сильних та слабких сторін технології, у переосмисленні традиційних страхових бізнес-процесів у контексті інноваційних технологій та аналізі перспектив їх трансформації.

Результати дослідження. Статистика свідчить, що із 80 нових, але реальних випадків застосування технології блокчейн, половина — у фінансовому секторі і майже чверть — у страхуванні (рис. 1).

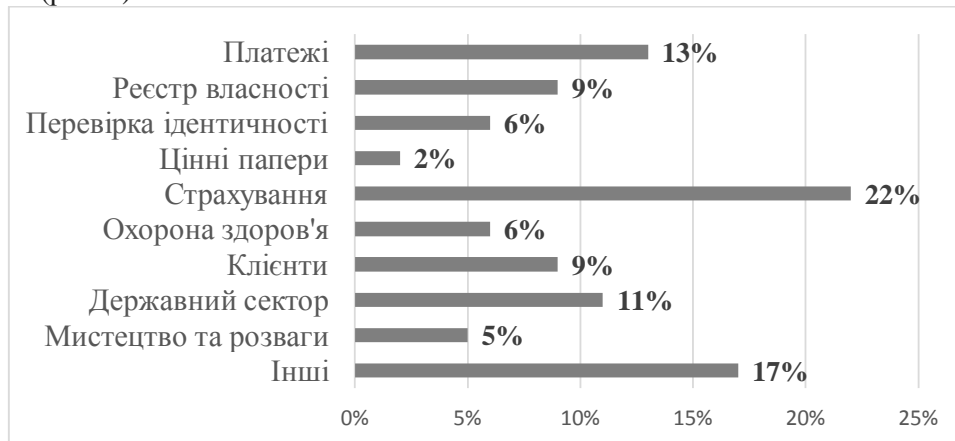


Рис. 1. Розподіл випадків використання блокчейн рішень, що не пов'язані з біткойном, % за сферами
Джерело: [4]

Світова економічна спільнота визнає, що технологія блокчейн формує основу для інфраструктури фінансових послуг наступного покоління. Найбільші гравці світового ринку страхування вже протестували цю технологію в рамках створення певного страхового продукту — самостійно або в партнерстві зі стартапами. Наприклад, англійський Lloyd's активно підтримує кілька стартапів в цій сфері, таких як SafeShare і Vrumi [4].

Інші гіганти страхування з Європи — Aegon, Allianz, MunichRe, Swiss Re and Zurich — створили альянс Blockchain Insurance Industry Initiative для обміну ідеями, тестового використання кейсів і розробки концептів, здатних повністю змінити страховий бізнес [5]. Однак найбільш результативними на сьогодні є невеликі стартапи, які запускають прості цікаві проекти, використовуючи переваги технології блокчейн вже зараз.

Перша в Україні ІТ компанія, яка займається розробками на основі технології блокчейн, у 2017 році на Хакатоні представила робочу модель страхування авіапасажирів від затримки або відміни авіарейсів. В цій моделі при купівлі авіаквитка укладається смарт-контракт і оплачується страховий платіж, який зберігається на рахунку Escrow агента і не недоступний страховій компанії до закінчення дії контракту. У контракті прописується сайт для отримання інформації про відправку рейсів, на основі якої — у випадку затримки або відміни рейсу — спрацьовує тригер, який активує виплату відшкодування клієнту без звернення у страхову компанію. Модель викликала зацікавлення, і на даному етапі ведуться перемовини про можливість її впровадження [6].

Тим не менше, розподілені реєстри на даний момент — лише мала частина в технологічному середовищі страхування. Останні дослідження PWC (Pricewaterhouse Coopers) показали, що хоча 56% страхових компаній визнають важливість блокчейну, 57% досі не знають, як реагувати та використовувати цю технологію [7].

Відтак розглянемо детальніше потенційні можливості використання технології та ключові переваги, які вона дає для кожного з основних (операційних) бізнес-процесів страховика (рис. 2).



Рис. 2. Можливості блокчейну для перебудови бізнес-процесів у страхуванні
Джерело: складено автором

1. *Створення і продаж страхового продукту.* Із застосуванням блокчейну і смарт контрактів вибір полісу не буде залежати лише від довіри до страхової компанії, а базуватиметься на об'єктивних даних. Смарт контракти різко знижують ризики фальсифікації договорів. В результаті знижується значимість чинника довіри до бренду, який завжди був одним з вирішальних при покупці поліса. А це дозволяє вийти на ринок невеликим нішевим гравцям, які використовують технологію блокчейн, і як наслідок, розширює спектр страхових послуг.

Завдяки цій технології поштовх до розвитку дістають нові ринки та нові продукти, зокрема мікростраховання та Pay-Per-Use страхування, дія якого залежить від використання об'єкту страхування. Тут можна навести приклад стартапу Metromile, який впровадив пакет плати за милі (для цього на автомобіль встановлюється спеціальне обладнання), завдяки якому страхування для людей, які їздять мало, стало набагато доступнішим [8].

Смарт контракти спроможні забезпечити в майбутньому можливість автоматичного підписання полісів за допомогою «інтернету речей». Зокрема, GPS-дані можуть бути використані для автоматичного збору, наприклад, премії за договорами страхування подорожуючих, лише за умови якщо клієнт перетнув кордон, премії за договорами автостраховання — лише під час руху автомобіля тощо. Механізми Pay-Per-Use страхування можуть використовуватися в таких службах, як Uber або Airbnb, активуючи послугу лише в момент, коли клієнт сідає в таксі або розміщується в хостелі [1]. Смарт контракт може збирати премії від клієнтів, зберігати їх до певної дати і передавати їх страховій компанії у випадку відсутності збитків. Через обмежену кількість залучених учасників, такі рішення є одними з найшвидших та найпростіших для реалізації [9].

Однак у випадку зі складними продуктами, зокрема, страхуванням здоров'я, багатьом покупцям простіше обговорити умови і особливості поліса з брокером, ніж вивчати питання самостійно в інтернеті. Можливо, ця проблема вирішиться через впровадження ботів-помічників: згідно з опитуванням Accenture, 71% людей готові скористатися порадами бота при виборі страхового поліса онлайн [10].

2. *Введення даних про клієнта/оцінка ідентичності.* Криптографічний механізм, що лежить в основі блокчейну, дозволяє зменшити витрати, пов'язані з введенням даних вручну та перевіркою (ідентифікацією) нових страхувальників. У блокчейні клієнти можуть ідентифікуватись за унікальною адресою (наприклад, пов'язаною з їх гаманцем). Перший раз, коли страхувальник використовує послугу, сертифікований посередник перевірить його особу та пов'яже її з певною адресою. З того часу, кожного разу, коли клієнт підписує поліс, йому більше не потрібно буде надавати документи для ідентифікації; а лише надати доступ до своєї адреси. При цьому скорочується час і витрати на збір та обробку інформації.

Однак для того, щоб передбачити ідентифікацію на базі блокчейну, слід змінити існуючі правові норми, при цьому є ризик відмови від схвалення цього виду ідентифікації, наприклад, через недовіру до технології.

3. *Оцінка ризиків / обчислення премій.* У процесі оцінки ризиків та андеррайтингу блокчейн використовується для того, щоб дозволити кільком сертифікованим посередникам записувати в розподілену базу даних інформацію про страхувальника (шляхом пов'язання її з адресою особи). Такими посередниками можуть бути страхові компанії (облік попередніх позовів і збитків), поліція (інформація про вчинені порушення), медичні заклади (реєстрація травм та захворювань), або навіть розумні пристрої, які можуть вводити в блокчейн дані про фізичну активність особи, стиль водіння тощо.

На основі такої інформації смарт контракт може (напів-) автоматично обчислювати премію і здійснювати оцінку ризику певного клієнта, що підвищує об'єктивність андеррайтингу і сприяє кращій персоналізації страхової премії.

Однак, такий сценарій важко зреалізувати у короткостроковій перспективі, оскільки це вимагатиме активного залучення і співпраці між багатьма учасниками (страховиками, поліцією, медичними установами), адже результат буде залежати від якості та кількості даних, що зберігаються в блокчейні.

З огляду на проблему конфіденційності, при побудові такої системи, слід дозволити лише окремим учасникам пов'язувати інформацію, витягнуту з блокчейну, з конкретною особою. Крім того, особливу увагу необхідно приділити визначенню загальних стандартів запису інформації, з тим, щоб забезпечити її сумісність.

4. Обслуговування клієнтів / бек-офіс. Система, яка не є централізованою і де рішення не приймаються односторонньо, викликає набагато більше довіри у клієнтів, а це сприяє підвищенню їх лояльності та зацікавленості.

Блокчейн значно знижує операційні витрати, спростивши бюрократію — підписання договорів, зберігання полісів. Договори можна укласти онлайн і відразу відправляти на зберігання в розподілену базу даних в мережі, де їх вже не можна сфальсифікувати.

Єдина база клієнтів страхових компаній, створена на базі блокчейна, дозволяє страховикам швидко отримувати доступ до документів, які необхідно перевірити в процесі виконання договору: наприклад, підтвердження про зміну власника або місцезнаходження майна, медичні звіти, заяви про крадіжку, передані в поліцію.

Блокчейн може встановити довірчі відносини, коли вони необхідні, підтвердивши ідентичність і платоспроможність кожної сторони за допомогою історії транзакцій, значення репутації та інших соціоекономічних показників.

5. Врегулювання збитків. У процесі врегулювання збитків смарт контракт може кодувати правила і процедури виплати (передачі) відшкодування від компанії застрахованому.

У страхуванні подорожей можна використати смарт контракт, розроблений на блокчейні Ethereum, для автоматичного відшкодування мандрівникам, у випадку затримки чи відміни їхнього рейсу. Завдяки поширенню датчиків ще одним цікавим випадком є використання смарт контрактів в комбінації з «інтернетом речей». Наприклад, будинки можуть бути оснащені датчиками, які прямо повідомляють смарт контракт про пошкодження, автоматично контролюють стан будинку, а також ініціюють позов до страховика або безпосереднє звернення до відповідних технічних чи рятувальних служб, коли це необхідно [1].

Ручна обробка позовів про відшкодування збитків породжує як суб'єктивність рішення, так і помилки, є повільною і складною. Автоматизований поліс страхування, записаний в смарт контракт, забезпечує виплату відшкодування за наслідками страхової події без ручного адміністрування, а розподілена мережа перевірки гарантує виплату лише законних позовів на основі даних, отриманих за допомогою розумних датчиків та сенсорів.

Однак, незважаючи на ці переваги, вищезазначений сценарій може бути прийнятний не для всіх полісів. По суті, більшість позовів, що обробляються страховими компаніями, ще потребують оцінювання зовнішнім експертом, перш ніж вони будуть задоволені.

В цілому для усіх бізнес процесів блокчейн дозволяє значно скоротити збитки, спричинені шахрайством страхувальників:

- на основі аналізу зібраних даних смарт контракт може виявляти шахрайство як під час ідентифікації клієнта, так і в процесі врегулювання збитків (шляхом співставлення даних, пов'язаних із попередніми позовами клієнта);
- розподілена мережа незалежно перевіряє контракти та позови, що сплачуються, та відхиляє кілька позовів за тим самим випадком;
- зберігання історії позовів у розподіленій міжгалузевій базі даних дозволяє виявити шахрайські моделі поведінки.

Висновки. Технологія розподіленого реєстру відноситься до інновацій, які можуть запропонувати компаніям величезний потенціал для більш ефективного функціонування та підвищення якості обслуговування клієнтів, створення нових бізнес-моделей та запуску інноваційних продуктів, але ще недостатньо розвинута для такого застосування, зважаючи на слабкі сторони і зовнішні загрози.

Сьогодні зростаючий інтерес до технології блокчейн повинен бути спрямований в сторону об'єктивної оцінки доцільності інвестування у неї, зокрема для страховиків. Широке

застосування технології у страхуванні є справою завтрашнього дня, однак зараз страховикам важливо шляхом створення прототипних рішень поступово набувати необхідних компетенцій та оцінювати, як блокчейн буде впливати на існуючі процеси та наскільки ця технологія буде прийнята персоналом клієнтами.

Література

1. Gatteschi V. Blockchain and Smart Contracts for Insurance: Is the Technology Mature Enough? [Text] / V. Gatteschi, F. Lamberti, C. Demartini, C. Pranteda, V. Santamaría // *Future Internet*. — 2018. — № 10 (2). — P. 20—26.
2. Lorenz J.-T. Blockchain in Insurance — Opportunity or Threat? [Text] / J.-T. Lorenz, B. Münstermann, M. Higginson, P. Olesen, N. Bohlken, V. Ricciardi. — New York NY, USA : McKinsey&CompanyReport, 2016. — P. 1—9.
3. Raikwar M. A Blockchain Framework for Insurance Processes [Text] / M. Raikwar, S. Mazumdar, S. Ruj, S. Gupta, A. Chattopadhyay, K. Lam // *New Technologies Mobility and Security 2018 : 9th IFIP International Conference*. — 2018. — P. 1—4.
4. Blockchain Technology in the Insurance Sector [Text]. — New York : McKinsey&Company, 2017.
5. Insurers and reinsurers launch Blockchain initiative B3i [Electronic resource]. — Available at: <https://www.munichre.com/en/media-relations/publications/company-news/2016/2016-10-19-company-news/index.html>.
6. Innovative Projects from Blockchain Hackathon Kyiv 2016 [Electronic resource]. — Available at: <https://www.infopulse.com/blog/innovative-projects-from-blockchain-hackathon-kyiv-2016>.
7. Adam-Kalfon P. Blockchain, a catalyst for new approaches in insurance [Electronic resource] / P. Adam-Kalfon, E. Dubreuil, M. Ricard, J. Zou, P. Maeder. — Available at: <https://www.pwc.com.au/publications/pwc-blockchain.pdf>.
8. Introducing Pay-Per-Mile Insurance [Electronic resource]. — Available at: <https://www.metromile.com>.
9. Gudymenko V. Smart Contracts in Insurance: A New Opportunity for Greater Efficiency [Electronic resource] / V. Gudymenko. — Available at: <https://applicature.com/blog/smart-contracts-blockchain-insurance>.
10. Sloof L. 19 digital marketing trends for 2019 and beyond [Electronic resource] / L. Sloof. — Available at: <https://www.accenture-insights.nl/en-us/articles/digital-marketing-trends>.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Шевчук О. О.

References

1. Gatteschi, V., Lamberti, F., Demartini, C., Pranteda, C., & Santamaría, V. (2018). Blockchain and Smart Contracts for Insurance: Is the Technology Mature Enough? *Future Internet*, 10 (2), 20—16.
2. Lorenz, J.-T., Münstermann, B., Higginson, M., Olesen, P., Bohlken, N., & Ricciardi, V. (2016). *Blockchain in Insurance — Opportunity or Threat?* New York NY, USA: McKinsey & Company Report, 1—9.
3. Raikwar, M., Mazumdar, S., Ruj, S., Gupta, S., Chattopadhyay, A., & Lam, K. (2018). A Blockchain Framework for Insurance Processes. *New Technologies Mobility and Security, 2018 9th IFIP International Conference on*, 1—4.
4. Blockchain Technology in the Insurance Sector. (2017). New York, NY, USA: McKinsey & Company.
5. Insurers and reinsurers launch Blockchain initiative B3i. (2016). *www.munichre.com*. Retrieved from <https://www.munichre.com/en/media-relations/publications/company-news/2016/2016-10-19-company-news/index.html>.
6. Innovative Projects from Blockchain Hackathon Kyiv 2016. (2016). *www.infopulse.com*. Retrieved from <https://www.infopulse.com/blog/innovative-projects-from-blockchain-hackathon-kyiv-2016>.
7. Adam-Kalfon, P., Dubreuil, E., Ricard, M., Zou, J., & Maeder, P. (2017). Blockchain, a catalyst for new approaches in insurance. *www.pwc.com.au*. Retrieved from <https://www.pwc.com.au/publications/pwc-blockchain.pdf>.
8. Introducing Pay-Per-Mile Insurance. (2018). *www.metromile.com*. Retrieved from <https://www.metromile.com>.
9. Gudymenko, V. (2018). Smart Contracts in Insurance: A New Opportunity for Greater Efficiency. *applicature.com*. Retrieved from <https://applicature.com/blog/smart-contracts-blockchain-insurance>.
10. Sloof, L. (2018). 19 digital marketing trends for 2019 and beyond. *www.accenture-insights.nl*. Retrieved from <https://www.accenture-insights.nl/en-us/articles/digital-marketing-trends>.

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Shevchuk O. O.

РОЗДІЛ 3

Моделі та технології обробки фінансової інформації



Лагодієнко В. В.

*доктор економічних наук, професор,
Одеська національна академія харчових технологій, Україна;
e-mail: vlagodienko@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-9768-5488*

Лагодієнко Н. В.

*кандидат економічних наук,
Миколаївський національний аграрний університет, Україна;
e-mail: nlagodienko@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-8472-1395*

МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Здійснено ідентифікацію рівня інноваційної спроможності з використанням функції бажаності Харрінгтона. Головна гіпотеза дослідження базується на припущенні, що рівень готовності підприємств промисловості до розвитку на основі інновацій значно диференціюється в розрізі видів економічної діяльності. Це, у свою чергу, вимагає здійснення комплексної оцінки інноваційної спроможності на основі врахування множини факторів, які її визначають. Проведено ранжування видів економічної діяльності у промисловості за значенням інтегрального показника, розрахованого на основі сукупності індикаторів, які комплексно відображають ступінь готовності підприємств певної галузі до впровадження інновацій. Комплексна оцінка інноваційної спроможності промислових підприємств України дозволила виявити переважно задовільну і добру їхню здатність до інноваційної діяльності. До числа галузей-лідерів, підприємства яких мають досить високі показники інноваційної спроможності, віднесено виробництво автотранспортних засобів і фармацевтичну промисловість. Аутсайдерами в рейтингу інноваційної спроможності є підприємства, що займаються виробництвом коксу та продуктів нафтоперероблення; постачанням електроенергії, газу, пари; водопостачанням.

За частковими функціями бажаності виявлено чинники, якими зумовлено певні позиції підприємств різних галузей у рейтингу. Встановлено, що переваги підприємств, що належать до галузей-лідерів, отримуються завдяки високому рівню інноваційних витрат та їхньої частки в загальних витратах підприємств, а також активному впровадженню інноваційних продуктів у виробництво. Низькі позиції в рейтингу інноваційної спроможності переважно зумовлюються незначною часткою суб'єктів, які розробляють інноваційну продукцію, реалізують її та впроваджують інновації.

Використання розробленої моделі дає можливість, крім ідентифікації рівня інноваційної спроможності підприємств, визначити тенденції його розвитку в динаміці, виявити резерви підвищення, а також виділити основні напрями реалізації стратегії інноваційного розвитку відповідно до встановленої позиції окремого суб'єкта чи галузі, на що можуть бути спрямовані подальші дослідження.

Ключові слова: інноваційна спроможність, інновації, функція бажаності Харрінгтона, підприємства промисловості, інтегральна оцінка.

Формул: 3; рис.: 0; табл.: 5; бібл.: 17.

Lagodiienko V. V.

*Doctor of Economics, Professor,
Odessa National Academy of Food Technologies, Ukraine;
e-mail: vlagodienko@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-9768-5488*

Lagodiienko N. V.

*Ph. D. in Economics,
Mykolayiv National Agrarian University, Ukraine;
e-mail: nlagodienko@ukr.net;
ORCID ID: 0000-0002-8472-1395*

MODELING THE ASSESSMENT OF INNOVATION CAPACITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract. The paper identifies the level of innovation capacity using Harrington's desirability function. The main hypothesis of the study is based on the assumption that the level of readiness of industrial enterprises for development on the basis of innovations differs in the context of economic activity types. In turn, it requires a comprehensive assessment of innovation capacity taking into account a plurality of factors that determine it. A ranking of the types of economic activity in industry has been performed on the value of the integral indicator, calculated on the basis of a set of indicators that fully reflect the degree of readiness of enterprises in a particular industry to innovate. The comprehensive assessment of the innovative capacity of Ukrainian industrial enterprises has revealed a satisfactory and good ability to innovate. The leading industries, whose enterprises have rather high indicators of innovation capacity, include the production of motor vehicles and the pharmaceutical industry. Outsiders in the rating of innovation capacity are enterprises that produce coke and products of oil refining; supply of electricity, gas, steam; water supply.

By the partial functions of desirability, factors were identified which determined certain positions of enterprises of different industries in the rating. It is established that the advantages of the enterprises, belonging to the leading industries, are achieved due to the high level of innovation costs and their share in the total expenses of enterprises, as well as the active introduction of innovative products into production. Low positions in the innovation capacity rating are mainly due to a small percentage of subjects engaged in the innovative products development, their implementation and the introduction of innovations.

The use of the developed model enables, in addition to the identification of the innovation capacity level of enterprises, to determine the trends of its development in dynamics, to find the enhancement reserves, as well as to identify the main directions of implementation of the innovation development strategy in accordance with the established position of an individual entity or industry, which may be further investigated in the study.

Keywords: innovation capacity, innovation, Harrington's desirability function, industrial enterprises, integral assessment.

JEL Classification C4, O3, L6

Formulas: 3; fig.: 0; tabl.: 5; bibl.: 17.

Лагодієнко В. В.

доктор економічних наук, професор,

Одеська національна академія харчових технологій,

Україна;

e-mail: vlagodienko@ukr.net;

ORCID ID: 0000-0001-9768-5488

Лагодієнко Н. В.

кандидат економічних наук,

Николаєвський національний аграрний університет,

Україна;

e-mail: nlagodienko@ukr.net;

ORCID ID: 0000-0002-8472-1395

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ СПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. Осуществлена идентификация уровня инновационной способности с использованием функции желательности Харрингтона. Проведено ранжирование видов экономической деятельности в промышленности по значению интегрального показателя. Комплексная оценка инновационной способности промышленных предприятий Украины

позволила виявити переважно удовлетворительную и хорошую способность к инновационной деятельности. Исходя из частных функций желательности, выявлены факторы, которыми обусловлены определенные позиции предприятий различных отраслей в рейтинге. К числу отраслей-лидеров, предприятия которых имеют достаточно высокие показатели инновационной способности, относится производство автотранспортных средств и фармацевтическая промышленность. Аутсайдерами в рейтинге инновационной способности оказались предприятия, занимающиеся производством кокса и продуктов нефтепереработки; поставкой электроэнергии, газа; водоснабжением.

Ключевые слова: инновационная способность, инновации, функция желательности Харрингтона, предприятия промышленности, интегральная оценка.

Формул: 3; рис.: 0; табл.: 5; библи.: 17.

Вступ. Перехід економіки на інноваційну модель розвитку в сучасних умовах не має альтернатив, оскільки активність в інноваційній сфері наразі є чи не найвагомим фактором економічного росту та забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Наукові дослідження свідчать, що більше 80 % зростання ВВП пов'язане не з капіталовкладеннями, а з технологічними нововведеннями. Зважаючи на це, розробка теоретико-методичних і науково-практичних аспектів інноваційного розвитку викликає значний інтерес в наукових колах.

Інноваційні процеси в промисловості України ще не набули достатніх масштабів, а темпи їх розвитку залишаються низькими. За даними обстеження інноваційної діяльності в економіці України, впродовж 2014–2016 рр. частка промислових підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, становила близько 18%. Найбільш вагомими причинами, що перешкоджають здійсненню інновацій, визнано низький попит на них на ринку (10,2 % респондентів), відсутність коштів у межах підприємства (9,7 %), відсутність ідей або можливостей для здійснення інновацій (9,3 %), зависокі витрати на їх впровадження (9,0 %) [1]. Оцінка стану інноваційної спроможності підприємств промисловості є інструментом, що дозволяє виділити фактори, які стримують їх інноваційний розвиток, та сформулювати підґрунтя для вироблення подальшої стратегії функціонування. Необхідність проведення такого аналізу зумовлює цільову спрямованість дослідження.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Різноманітні аспекти інноваційного розвитку є предметом наукового інтересу багатьох вчених, розробки яких підтверджують тезу про визначальний вплив активізації інноваційної діяльності на підвищення ефективності діяльності підприємств. Значна увага даних проблематиці надається іноземними авторами. Так, в дослідженні М. Вакас Раджа та С. Вей [2] вивчається вплив чинників на інноваційну діяльність промислових підприємств в різних країнах світу та встановлюється характер таких зв'язків. Шіпош Г. Л., Іонеску А. [3] в своїх працях порушують питання визначення чинників, що становлять найбільші перешкоди для інноваційної діяльності промислових компаній, розробляють рекомендації щодо напрямів досягнення довгострокових конкурентних переваг та покращення показників інноваційності. Результати досліджень Стойчич Н. та Хаші І. [4] виявляють взаємозв'язок між поширенням знань, інноваційною діяльністю, підвищенням якості та часткою ринку промислових підприємств країн-членів ЄС на єдиному європейському ринку.

В дослідженнях вітчизняних науковців розкривається сутність інноваційної діяльності, вивчаються чинники, що впливають на цей процес, пропонуються методики для оцінювання, прогнозування та вироблення стратегії інноваційного розвитку. Питанням формування та реалізації інноваційної стратегії промислових підприємств надається особлива увага в працях авторського колективу під керівництвом Чорного Р. С. та Харіва П. С. [5]. Кузнецова Т. В. [6] у своїх працях розглядає проблеми удосконалення економічного механізму інноваційного розвитку промислових підприємств.

Авторські розробки науковців досить часто торкаються питань розробки та

вдосконалення методичного інструментарію оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємств різних галузей економіки, їх інноваційної активності та спроможності (Чорна М. В., Глухова С. В. [7], Ястремська О. М. [8], Карпенко В.П., Бурляй А.П. [9]). Особливий інтерес як з методологічної, так і практичної позиції викликають дослідження, в яких пропонуються підходи, що дозволяють отримати комплексну характеристику інноваційного розвитку підприємств. До числа авторів, що займаються даною проблематикою, належать Глущенко Л. Д., Пілявоз Т. М. [10], Пантелєєв М. С. [11].

З визначеної проблематики накопичено значний науковий і практичний досвід, однак низка питань ще не отримала належного вирішення. Більшість вчених у своїх дослідженнях зосереджуються на оцінюванні інноваційної діяльності на рівні регіону, конкретної галузі промисловості або окремих підприємств, що не дає змоги отримати загальне уявлення про відносну позицію кожної з галузей за інноваційною спроможністю на макрорівні. Зважаючи на це, дана проблема вимагає більш ґрунтовного дослідження із застосуванням відповідного методичного інструментарію.

Враховуючи актуальність теми, метою дослідження є визначення інноваційної спроможності підприємств промисловості України в розрізі видів економічної діяльності. Головна гіпотеза дослідження базується на припущенні, що рівень готовності підприємств промисловості до розвитку на основі інновацій значно диференціюється в розрізі видів економічної діяльності, що вимагає здійснення комплексної оцінки інноваційної спроможності на основі врахування множини факторів, які її визначають.

Результати дослідження. Дослідники проблем інноваційного розвитку підприємств, використовуючи категоріальний апарат теорії інновацій, все частіше звертаються до поняття інноваційної спроможності. Лабунською С. В. [12] ця категорія розглядається переважно з позиції ресурсного підходу, тобто як здатність агрегувати та задіяти сукупність організаційних, технічних, фінансових, матеріальних, трудових, інформаційних, юридично-правових, комунікаційних можливостей, які дозволяють вирішувати завдання, спрямовані на досягнення поставлених цілей розвитку при здійсненні інноваційної діяльності підприємства. За переконанням Нижника В. М., Лещука В. П. [13] інноваційна спроможність промислового підприємства формується під впливом двох основних чинників: наявності відповідного рівня інноваційного потенціалу та інноваційної активності підприємства.

Узагальнення результатів наукових досліджень дає підстави розуміти під інноваційною спроможністю промислових підприємств комплексну характеристику рівня їх інноваційного розвитку, сукупність засобів та можливостей реалізувати власний інноваційний потенціал.

Оцінювання інноваційної спроможності підприємств промисловості в розрізі окремих видів економічної діяльності вимагає врахування значної кількості факторів, що визначають рівень готовності до розвитку на основі інновацій. При здійсненні комплексної діагностики, що базується на аналізі множини параметрів, які характеризують певне економічне явище чи процес, найчастіше використовуються методики інтегральної або рейтингової оцінки. При цьому узагальнюючий показник має відповідати таким критеріям як: кількісний вимір; адекватність та достовірність; можливість всебічно відобразити досліджувану категорію на основі аналізу сукупності індикаторів, що мають різні одиниці виміру; можливість порівняння декількох об'єктів, що оцінюються. Вивчення досвіду використання вітчизняними та зарубіжними науковцями методик інтегральної оцінки дозволяє зробити висновок, що однією з моделей, яка найбільш повно задовольняє згадані вимоги, є функція бажаності Харрінгтона. Незважаючи на деяку складність розрахунків, цей підхід успішно використовується науковцями для характеристики різноманітних аспектів діяльності підприємств та галузей.

Визначення узагальненого критерію за Харрінгтоном базується на ідеї перетворення абсолютних значень показників, що мають різні одиниці виміру, у безрозмірну шкалу бажаності. Значення функції бажаності може варіювати в діапазоні від 0 до 1, причому

найкращій позиції досліджуваного явища відповідає значення 1, неприйнятному рівню – 0 (табл. 1).

Таблиця 1

Відмітки за шкалою бажаності Харрінгтона

Оцінка бажаності	Інтервали значень функції бажаності
Дуже добре	1,00–0,80
Добре	менше 0,80–0,63
Задовільно	менше 0,63–0,37
Погано	менше 0,37–0,20
Дуже погано	менше 0,20–0,00

Джерело:[14]

Критичною межею розподілу значень функції на допустимі та недопустимі є відмітка 0,37, верхня межа задовільного значення бажаності становить 0,63, що з математичної точки зору пояснюється розрахунками: $0,37 \sim 1/e$, $0,63 \sim 1 - 1/e$, де e – основа натурального логарифму.

Ідентифікація рівня інноваційної спроможності за допомогою розрахунку узагальненого показника вимагає виконання певних етапів дослідження, послідовність яких передбачає:

- формування системи індикаторів, що всебічно характеризують інноваційну спроможність промислових підприємств;
- перетворення натуральних значень обраних визначення часткових функцій бажаності за кожним з показників з метою приведення до безрозмірного вигляду;
- розрахунок інтегральних значень функції бажаності (показника інноваційної спроможності);
- ранжування промислових підприємств за рівнем інноваційної сприйнятливості в розрізі видів економічної діяльності.

Діяльність підприємств промисловості має певну галузеву специфіку, що дає підстави для проведення аналізу їх готовності до сприйняття інновацій в розрізі окремих груп. Використаємо для такого розподілу офіційну класифікацію видів економічної діяльності, що застосовується для проведення державних статистичних спостережень та міжнародних зіставлень системи національних рахунків (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація видів економічної діяльності у промисловості

Код	Секції ISIC (Rev. 4) / NACE (Rev. 2) / КВЕД 2010
B	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів
CA	Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів
CB	Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів
CC	Виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність
CD	Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення
CE	Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції
CF	Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів
CG	Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції
CH	Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування
CI	Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції
CJ	Виробництво електричного устаткування
CK	Виробництво машин і устаткування, що не ввійшли до інших угруповань
CL	Виробництво транспортних засобів
CM	Інші види переробної промисловості, ремонт і монтаж машин і устаткування
D	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря
E	Водопостачання; каналізація, поводження з відходами

Джерело: [15]

Вибір сукупності індикаторів, на основі яких формуватиметься інтегральна оцінка рівня інноваційної спроможності, є надзвичайно важливим етапом проведення аналізу, оскільки це визначатиме відповідність результатів моделювання зазначеним вище критеріям. Система показників, що, за нашим переконанням, комплексно відображає ступінь готовності підприємств до впровадження інновацій, включає 10 індикаторів: x_1 – частка інноваційно активних підприємств, %; x_2 – частка підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію, в загальній кількості інноваційно активних підприємств, %; x_3 – частка підприємств, що впроваджували інновації, в загальній кількості інноваційно активних підприємств, %; x_4 – середній розмір інноваційних витрат на 1 інноваційно активне підприємство, млн грн; x_5 – відношення внутрішніх витрат на НДДКР до загального обсягу витрат, %; x_6 – кількість найменувань впроваджених інноваційних видів продукції, од.; x_7 – частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції, %; x_8 – середня кількість впроваджених нових технологічних процесів, що припадає на 1 підприємство, од.; x_9 – озброєність працівників нематеріальними активами, грн / особу; x_{10} – рентабельність діяльності підприємств, %. Формування матриці вхідних даних, які будуть використовуватись для подальшого аналізу, здійснено на основі інформації Державної служби статистики України за 2017 р. (табл. 3).

Таблиця 3

Показники оцінки інноваційної спроможності підприємств промисловості в розрізі видів економічної діяльності, 2017 р.

Код за ISIC / NACE / КВЕД 2010	Частка інноваційно активних підприємств, %	Частка підприємств, що реалізували інноваційну продукцію, %	Частка підприємств, що впроваджували інновації, в загальній кількості інноваційно активних підприємств, %	Середній розмір інноваційних витрат на 1 інноваційно активне підприємство, млн грн	Відношення внутрішніх витрат на НДДКР до загального обсягу витрат, %	Кількість найменувань впроваджених інноваційних видів продукції, од.	Частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції, %	Середня кількість впроваджених нових технологічних процесів, що припадає на одне підприємство, од.	Озброєність працівників нематеріальними активами, грн / особу	Рентабельність діяльності підприємств, %
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9	x_{10}
B	1,9	4,4	82,6	38161,4	2,6	15,0	0,1	67,0	889,3	37,1
CA	13,3	12,5	23,2	2061,8	3,1	563,0	0,9	0,4	410,3	2,9
CB	1,2	3,4	85,7	3458,0	0,2	30,0	1,7	2,2	72,4	5,9
CC	0,9	6,9	88,9	11415,0	0,2	31,0	0,6	1,7	3039,0	11,2
CD	3,1	4,5	66,7	4059,6	0,3	0,0	0,4	7,7	-476,0	5,0
CE	3,3	14,9	78,6	6567,2	2,6	117,0	0,9	1,3	424,6	20,1
CF	17,9	44,6	88,6	22586,9	3,1	187,0	1,6	1,1	336,7	18,0
CG	1,3	6,8	92,9	8180,9	0,2	112,0	1,1	2,4	323,7	0,4
CH	1,9	10,7	87,0	13815,2	0,2	129,0	0,9	5,6	616,1	3,8
CI	5,4	23,0	82,9	3934,6	0,3	48,0	3,1	1,1	44,3	16,1
CJ	4,3	15,5	82,1	16245,9	2,6	83,0	2,5	0,6	153,5	13,7
CK	3,3	15,7	88,4	17829,3	3,1	571,0	3,5	5,1	185,0	7,9
CL	8,9	23,7	98,0	25105,2	0,2	289,0	4,4	5,1	51,9	10,7
CM	0,7	7,5	90,5	1672,0	0,2	206,0	0,5	1,7	8095,9	4,2
D	1,7	0,3	89,3	11257,0	0,3	66,0	0,0	1,5	1504,0	3,7
E	0,9	0,3	64,3	2503,6	2,6	65,0	0,0	3,6	495,1	-5,5

Джерело: розраховано автором за даними [16, 17]

Стандартизація значень індикаторів, що мають непорівнювані одиниці виміру, тобто приведення їх до безрозмірного вигляду, дає можливість врахування впливу всіх обраних факторів на узагальнюючий показник. Вітчизняні дослідники пропонують декілька способів проведення стандартизації, однак найбільш прийнятним вважаємо методику розрахунку безрозмірних величин обраних показників за формулою:

$$z_i = \frac{x_i - x_i^{\min}}{x_i^{\max} - x_i^{\min}} \quad (1)$$

де z_i – безрозмірне значення i -го показника; x_i – значення i -го показника; x_i^{\min} , x_i^{\max} – межі вихідних показників, в яких рівень інноваційної спроможності можна вважати задовільним [14].

Проведені дослідження свідчать, що верхню межу діапазону «задовільно» доцільно визначити на рівні значення медіани показника x_i , а нижню межу встановити на рівні, що дорівнює різниці між медіаною та середньоквадратичним відхиленням. Розрахунки безрозмірних значень показників з урахуванням зазначених обмежень, що виконувались із використанням інструментарію MS Excel, дозволили визначити рівень розвитку кожного окремого показника, тобто значення часткових функцій бажаності. Для індикаторів, що є односторонніми зростаючими залежностями, тобто їх якість зростає у разі збільшення значення ознаки, методикою передбачено використання експоненціальної функції:

$$d_i = d(z_i) = \text{Exp}(-\text{Exp}(-z_i)) \quad (2)$$

де d_i – часткова функція бажаності за i -тим показником.

Показники інноваційної спроможності за частинними функціями бажаності Харрінгтона відображатимуть наступні значення (табл. 4).

Таблиця 4

Результати розрахунку часткових функцій бажаності в розрізі економічних видів діяльності підприємств промисловості

Код за ISIC NACE/ КВЕД 2010	d_1	d_2	d_3	d_4	d_5	d_6	d_7	d_8	d_9	d_{10}
B	0,660	0,573	0,635	0,978	0,697	0,557	0,511	0,993	0,751	0,982
CA	0,960	0,762	0,000	0,459	0,662	0,974	0,692	0,667	0,697	0,577
CB	0,619	0,544	0,683	0,507	0,695	0,584	0,817	0,696	0,653	0,666
CC	0,600	0,639	0,727	0,732	0,765	0,586	0,631	0,688	0,905	0,787
CD	0,720	0,577	0,325	0,527	0,572	0,529	0,585	0,772	0,573	0,641
CE	0,732	0,803	0,565	0,606	0,689	0,719	0,692	0,682	0,698	0,907
CF	0,984	0,985	0,723	0,901	0,977	0,801	0,805	0,678	0,688	0,886
CG	0,623	0,637	0,776	0,652	0,686	0,712	0,729	0,699	0,686	0,494
CH	0,662	0,727	0,701	0,782	0,644	0,735	0,692	0,746	0,721	0,605
CI	0,816	0,899	0,639	0,523	0,838	0,615	0,932	0,679	0,649	0,864
CJ	0,774	0,812	0,626	0,824	0,930	0,671	0,895	0,671	0,664	0,830
CK	0,732	0,816	0,721	0,847	0,937	0,975	0,949	0,739	0,668	0,717
CL	0,905	0,905	0,828	0,922	0,957	0,882	0,974	0,739	0,650	0,778
CM	0,587	0,655	0,748	0,445	0,615	0,819	0,608	0,688	0,992	0,617
D	0,649	0,449	0,733	0,729	0,613	0,644	0,485	0,685	0,809	0,602
E	0,598	0,447	0,276	0,474	0,640	0,643	0,485	0,718	0,707	0,279

Джерело: розраховано автором за даними [16, 17]

Формування остаточної оцінки інноваційної спроможності підприємств промисловості здійснюється на основі розрахунку інтегрального показника за формулою:

$$D = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n d_i} \quad (3)$$

де D – узагальнена бажаність (інтегральний показник інноваційної спроможності);
 n – кількість показників, що використовуються для оцінки.

Результати розрахунків дозволяють ранжувати промислові підприємства в розрізі окремих видів економічної діяльності за шкалою Харрінгтона (табл. 5).

Таблиця 5

Ранжування підприємств промисловості в розрізі видів економічної діяльності за значенням інтегрального показника інноваційної спроможності, 2017 р.

Якісна характеристика	Код за ISIC / NACE / КВЕД 2010	Секції ISIC / NACE / КВЕД 2010	Значення показника	Ранг
Дуже добре	CL	Виробництво автотранспортних засобів	0,857	1
	CF	Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	0,835	2
	CK	Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	0,803	3
Добре	CJ	Виробництво електричного устаткування	0,748	4
	CA	Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	0,721	5
	CI	Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	0,720	6
	B	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	0,699	7
	CC	Виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	0,698	8
	CH	Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	0,696	9
	CE	Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	0,674	10
	CG	Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	0,667	11
	CM	Виробництво меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж машин і устаткування	0,661	12
	CV	Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	0,634	13
Задовільно	D	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	0,629	14
	CD	Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	0,439	15
Погано	E	Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	0,350	16

Джерело: розраховано автором за даними [16, 17]

Лідерами за інноваційною спроможністю виявилися підприємства з виробництва автотранспортних засобів, фармацевтичної продукції та препаратів, а також устаткування для виготовлення напівпровідників, друкарського та брошурувально-палітурного устаткування, виробництво промислових роботів та інших машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань. Звертаючись до значень розрахованих часткових функцій бажаності, можна встановити, що такі переваги отримуються підприємствами зазначених галузей в основному завдяки порівняно високому рівню інноваційних витрат та їх частки у загальних витратах підприємств, а також впровадженню інноваційних продуктів у виробництво (значення відповідних часткових функцій перевищують 0,9). Низьку інноваційну спроможність мають підприємства, що займаються постачанням електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; виробництвом коксу та продуктів нафтоперероблення (значення інтегральної функції бажаності менше 0,63). Проте навіть ці підприємства знаходяться в діапазоні «задовільно» за якісною характеристикою. Найменш інноваційно спроможними виявились підприємства галузі водопостачання та каналізації – значення

функції Харрінгтона знаходиться нижче критичної межі розподілу значень функції на допустимі та недопустимі ($< 0,37$). Аналіз причин низьких позицій згаданих підприємств за значенням часткових функцій бажаності дозволив встановити, що несприятлива ситуація переважно зумовлена незначною часткою суб'єктів, які здійснюють розробку інноваційної продукції, її реалізацію та впровадження інновацій.

Висновки. Результати оцінювання інноваційної спроможності промислових підприємств засвідчує, що висунута нами гіпотеза підтвердилась. Застосування описаної в статті методики дає змогу отримати висновки та положення, що характеризуються науковою новизною, зокрема удосконалено методичні підходи та процедура комплексного оцінювання рівня інноваційної спроможності підприємств промисловості, які передбачають розрахунок значень узагальненого показника, що дало змогу ранжувати підприємства промисловості в розрізі видів економічної діяльності за можливістю реалізувати власний інноваційний потенціал. В процесі дослідження виявлено переважно задовільну і добру здатність промислових підприємств України до інноваційної діяльності. Результати інтегральної оцінки інноваційної спроможності дозволили виявити галузі-лідери, що мають досить високі показники інноваційної спроможності, що дає їм поштовх до подальшого збільшення інноваційного потенціалу та можливість створювати конкурентні переваги на ринку. До них належать підприємства з виробництва автотранспортних засобів, фармацевтичної продукції та препаратів, а також інших машин і устаткування, не віднесених до інших аналізованих угруповань. Підвищення рівня інноваційності спроможності потребують підприємства тих галузей промисловості, що займають найнижчі позиції в рейтингу: з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; виробництва коксу та продуктів нафтоперероблення; недопустимий рівень результативного показника мають підприємства галузі водопостачання, каналізації, поводження з відходами.

Використання розробленої моделі дає можливість, крім ідентифікації рівня інноваційної спроможності підприємств, визначити тенденції його розвитку в динаміці, виявити резерви підвищення, а також виділити основні напрями реалізації стратегії інноваційного розвитку відповідно до встановленої позиції окремого суб'єкта чи галузі, на що можуть бути спрямовані подальші дослідження.

Література

1. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2014—2016 років [Електронний ресурс] : доповідь // Державна служба статистики України. — 2017. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.
2. Waqas R. M. Evaluating innovation performance and quality practices relationship: A review from different industries [Electronic resource] / R. M. Waqas, S. Wei // *Tekhne*. — 2015. — Vol. 13. — Is. 1. — P. 25—33. — Available at: <https://doi.org/10.1016/j.tekhne.2015.09.002>.
3. Sipos G. L. The Impact of Hampering Innovation Factors on Innovation Performance — European Countries Case [Electronic resource] / G. L. Sipos, G. Bizoi, A. Ionescu // *Procedia. Social and Behavioral Sciences*. — 2014. — Vol. 124. — P. 415—424. — Available at: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.02.503>.
4. Stojcic N. Knowledge Spillovers, Innovation Activities, And Competitiveness Of Industries In Eu Member And Candidate Countries [Electronic resource] / N. Stojcic, I. Hashi // *Economic Annals*. — 2013. — Vol. 58. — Is. 198. — P. 7—34. — Available at: <http://www.ekof.bg.ac.rs/wp-content/uploads/2014/06/280.pdf>.
5. Інноваційний розвиток промислових підприємств в контексті підвищення ефективності їх діяльності [Текст] : монографія / за наук. ред. П. С. Харіва, Р. С. Чорного. — Нововолинськ : Бізнес Інтернет Центр, 2015. — 393 с.
6. Кузнецова Т. В. Економічний механізм стимулювання еколого-інноваційного розвитку промислових підприємств регіону [Текст] : монографія / Т. В. Кузнецова, Л. Г. Сіпайло. — Рівне : НУВГП, 2016. — 217 с.
7. Ястремська О. Здатність підприємств до інноваційної діяльності [Текст] / О. Ястремська // *Інновації: проблеми науки та практики* : монографія. — Харків : ФОП Павленко А. Г., 2011. — С. 87-122.
8. Innovations in the development of socio-economic systems: microeconomic, macroeconomic and mesoeconomic levels [Text] : monograph / L. D. Gluschenko, T. M. Piliavoz, O. Y. Lesko. // *European experience and ukrainian realities of information support to the processes of clustering in economic*. — Lithuania : Izdevnieciba «Baltija Publishing», 2016. — P. 176—189.
9. Karpenko V. Ukrainian gardening market trends underglobalization [Text] / V. Karpenko, O. Burliai, A. Burliai, M. Mostovyak // *Економічний часопис-XXI*. — 2016. — № 161. — С. 51—55.
10. Чорна М. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств [Текст] : монографія / М. В. Чорна, С. В. Глухова. — Харків : ХДУХТ, 2012. — 210 с.
11. Пантелєєв М. С. Оцінка потенціалу інноваційного розвитку підприємства: практичний аспект [Текст] / М. С. Пантелєєв, Н. М. Побережна, А. О. Ярошенко // *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. — 2015. — № 60 (1169). — С. 132—136.
12. Лабунська С. В. Інноваційна діяльність як фактор ризику та умова зміцнення його економічної безпеки [Текст]

/ С. В. Лабунська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». — 2012. — № 725. — С. 297—304.

13. Нижник В. М. Механізм стимулювання інноваційної спроможності промислових підприємств [Текст] / В. М. Нижник, В. П. Лещук // Актуальні проблеми економіки. — 2015. — № 1. — С. 173—177.

14. Harrington E. C. Jr. The desirability Function [Text] / E. C. Jr. Harrington // *Industrial Quality Control*. — 1965. — April. — P. 494.

15. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 [Електронний ресурс] : затверджено і введено в дію наказом Держстандарту України № 457 від 11.10.2010 // Державна регуляторна служба України. — Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/842>.

16. Наукова та інноваційна діяльність України, 2017 р. [Текст] : стат. збірник / відп. за вип. О. О. Кармазіна. — Київ : ТОВ «Август Трейд», 2018. — 178 с.

17. Діяльність суб'єктів господарювання, 2017 р. [Текст] : стат. збірник / відп. за вип. О. М. Колпакова. — Київ : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2018. — 628 с.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Бойко С. В., Варченко О. М., Драган О. О.

References

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. (2017). *Obstezhennia innovatsiinoi diialnosti v ekonomitsi Ukrainy za period 2014—2016 rokiv: dopovid [Survey of innovation activity in the Ukrainian economy for the period of 2014—2016: report]*. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm [in Ukrainian].

2. Waqas, R. M., & Wei, S. (2015). Evaluating innovation performance and quality practices relationship: A review from different industries. *Tekhne, 1*, (1), 25—33. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.tekhne.2015.09.002>.

3. Sipos, G. L., Bizoi, G., & Ionescu, A. (2014). The Impact of Hampering Innovation Factors on Innovation Performance — European Countries Case. *Procedia. Social and Behavioral Sciences, 124*, 415—424. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.02.503>.

4. Stojcic, N., & Hashi, I. (2013). Knowledge Spillovers, Innovation Activities, And Competitiveness Of Industries In Eu Member And Candidate Countries. *Economic Annals, 58*, (198), 7—34. Retrieved from <http://www.ekof.bg.ac.rs/wp-content/uploads/2014/06/280.pdf>.

5. Khariv, P. S., & Chorni, R. S. (Eds.). (2015). *Innovatsiinyi rozvytok promyslovykh hpidpriemstv v konteksti pidvyshchennia efektyvnosti yikh diialnosti [Innovative development of industrial enterprises in the context of increasing the efficiency of their activities]*. Novovolynsk: Biznes Internet Tsentri [in Ukrainian].

6. Kuznietsova, T. V., & Sipailo, L. H. (2016). *Ekonomichnyi imekhanizm stymuliuвання ekoloho-innovatsiinoho rozvytku promyslovykh pidpriemstv rehionu [Economic mechanism of stimulation of ecologically-innovative development of industrial enterprises of the region]*. Rivne : NUVHP [in Ukrainian].

7. Yastremska, O. (2011). Zdatnist pidpriemstv do innovatsiinoi diialnosti [Compatibility of enterprises to innovative activities]. *Innovatsii: problemy nauky ta praktyky — Innovations: problems of science and practice*. Kharkiv: FOP Pavlenko [in Ukrainian].

8. Gluschenko, L. D., Piliavoz, T. M., & Lesko, O. Y. (2016). Innovations in the development of socio-economic systems: microeconomic, macroeconomic and mesoeconomic levels. *European experience and ukrainian realities of information support to the processes of clustering in economic, 2*, 176—189. Lithuania: «Izdevnieciba «Baltija Publishing».

9. Karpenko, V., Burliai, A., Burliai, O., & Mostovyak, M. (2016). Ukrainian gardening market trends underglobalization. *Ekonomichnyi chasopys-XXI—Economic Annals-XXI, 161*, 51—55.

10. Chorna, M. V., & Hlukhova, S. V. (2012). *Otsinka efektyvnosti iinnovatsiinoi diialnosti pidpriemstv [Evaluating the effectiveness of enterprise innovation]*. Kharkiv: KhDUKhT [in Ukrainian].

11. Panteliev, M. S., Poberezhna, N. M., & Yaroshenko, A. O. (2015). Otsinka potentsialu innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva: praktychnyi aspekt [Evaluation of the potential of innovative enterprise development: a practical aspect]. *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «KhPI» — Bulletin of the National Technical University «KhPI», 60* (1169), 132—136 [in Ukrainian].

12. Labunska, S. V. (2012). Innovatsiina diialnist yak faktor ryzyku ta umova zmitsnennia yoho ekonomichnoi bezpeky [Innovative activity as a risk factor and a condition for strengthening its economic security]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika» — Herald of Lviv Polytechnic National University, 725*, 297—304 [in Ukrainian].

13. Nyzhnyk, V. M., & Leshchuk, V. P. (2015). Mekhanizm stymuliuвання innovatsiinoi spromozhnosti promyslovykh pidpriemstv [Mechanism of stimulation of innovative ability of industrial enterprises]. *Aktualni problemy ekonomiky — Actual Problems of Economics, 1*, 173—177 [in Ukrainian].

14. Harrington, E. C. Jr. (1965, April). The desirability Function. *Industrial Quality Control*, 494.

15. Derzhavnyi standart Ukrainy. (2010). *Klasyfikatsiia vydiv ekonomichnoi diialnosti DK 009:2010: zatverdzheno i vvedeno v diiu nakazom № 457 vid 11.10.2010 [Classification of types of economic activity DK 009:2010 is approved and put into effect by the order № 457 as of 11.10.2010]*. Retrieved from <http://www.dkrp.gov.ua/info/842> [in Ukrainian].

16. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. (2018). *Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy [Scientific and innovative activity of Ukraine]*. Kyiv: August Trade [in Ukrainian].

17. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. (2018). *Diialnist subiektiv hospodariuvannia [Activity of economic entities]*. Kyiv: Konsultant [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Boiko S. V., Varchenko O. M., Drahan O. O.

Malyniak B. S.

*Ph. D. in Economics, Assistant Professor,
Ternopil National Economic University, Ukraine;
e-mail: b.malyniak@tneu.edu.ua; ORCID ID: 0000-0001-6965-393X*

Martyniuk O. M.

*Ph. D. in Economics, Assistant Professor,
Ternopil National Economic University, Ukraine;
e-mail: o.martyniuk@tneu.edu.ua; ORCID ID: 0000-0002-8931-991X*

Kyrylenko O. P.

*Doctor of Economics, Professor,
Ternopil National Economic University, Ukraine;
e-mail: o.kyrylenko@tneu.edu.ua; ORCID ID: 0000-0002-5504-5519*

THE IMPACT OF CORRUPTION ON THE EFFICIENCY OF PUBLIC SPENDING ACROSS COUNTRIES WITH DIFFERENT LEVELS OF DEMOCRACY

Abstract. Corruption, being linked to institutions of power, affects the efficiency of using public funds in a country. This happens, in particular, due to distortions in the structure of public expenditure, worsening quality and decreasing accessibility of public services, and overpricing of public services. The consequences of corruption that arise in different areas of human activity often become subject of scientific investigations performed by reputable scientists. However, the issue of the impact of corruption on public spending efficiency in the countries with different levels of democratic development has not been researched. The aim of this study is to determine the impact of corruption on the efficiency of public spending across the world (in 166 countries for the period from 2004 until 2017). The research is carried out by applying regression analysis to indicators characterizing the level of corruption and the efficiency of public spending obtained from large-scale survey data collected by major international organizations and aggregated in the World Bank's "World Development Indicators" database. The analysis is also performed by using k-means clustering method to group countries into 4 clusters by the level of democracy and to build refined one-factor econometric models for each of them.

The study revealed strong correlation relationship between corruption and public spending efficiency. It has been determined that a unit increase in corruption perceptions (a decrease in corruption) leads to a marginal increase in the efficiency of public spending by 0.931 units in the simple linear regression model and by 0.807 units in the multiple regression model. The study also showed that the impact of corruption on public spending varies depending on the level of democracy in a country. In the countries with low democracy levels, a unit decrease in corruption increases the efficiency of public spending by 0.923 units, whereas a similar decrease in corruption in the countries with high democracy levels will increase public spending efficiency only by 0.701 units. The findings of this study allow us to determine with higher accuracy the effects of corruption reduction measures on the efficiency of public spending.

Keywords: public sector, budget, corruption, public services, public procurement.

JEL Classification C13; D73, H50

Formulas: 2; fig.: 1; tabl.: 3; bibl.: 22.

Малиняк Б. С.

*кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет, Україна;
e-mail: b.malyniak@tneu.edu.ua; ORCID ID: 0000-0001-6965-393X*

Мартинюк О. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет, Україна;
e-mail: o.martyniuk@tneu.edu.ua; ORCID ID: 0000-0002-8931-991X*

Кириленко О. П.
доктор економічних наук, професор,
Тернопільський національний економічний університет, Україна;
e-mail: o.kyrylenko@tneu.edu.ua; ORCID ID: 0000-0002-5504-5519

ВПЛИВ КОРУПЦІЇ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТІВ ДЕРЖАВ ІЗ РІЗНИМ РІВНЕМ ДЕМОКРАТІЇ

Анотація. Корупція, будучи пов'язаною з владними інституціями, позначається на ефективності використання коштів бюджету держави. Це відбувається, зокрема, через викривлення структури видатків бюджету, погіршення якості та доступності суспільних послуг, зростання вартості суспільних благ тощо. Наслідки корупції для різних сфер життєдіяльності часто є предметом дослідження авторитетних учених. Однак питання впливу корупції на ефективність використання бюджетних ресурсів у країнах із різними рівнями розвитку демократії не вивчене. Метою дослідження є з'ясування впливу корупції на ефективність бюджетних видатків у різних країнах світу (у 166-ти країнах світу впродовж 2004–2017 рр.) Дослідження передбачало застосування регресійного аналізу індикаторів, що характеризують рівень корупції та ефективність видатків бюджету. Аналіз передбачав також групування країн за допомогою методу *k*-середніх на чотири кластери за рівнем демократії та побудову для них якісних однофакторних економетричних моделей. Виявлено тісну кореляційну залежність корупції та ефективності видатків бюджету; встановлено, що зростанням оцінки корупції (її зменшення) на одиницю в однофакторній моделі призводить до граничного збільшення ефективності видатків бюджету на 0,931 одиниці, а в моделі множинної регресії приріст становив 0,807 одиниці. Встановлено, що вплив корупції на бюджетні видатки видозмінюється залежно від рівня демократії у країнах. У країнах із найнижчим рівнем демократії скорочення рівня корупції на одиницю призводить до зростання ефективності видатків бюджету на 0,923 одиниці, у той час, коли у країнах із найвищим рівнем демократії аналогічне зменшення корупції призведе до зростання ефективності видатків лише на 0,701. Одержані результати дають змогу точніше визначати наслідки для ефективності видатків бюджету від заходів, спрямованих на скорочення корупції.

Ключові слова: суспільний сектор, бюджет, корупція, суспільні послуги, публічні закупівлі.

Формул: 2; рис.: 1; табл.: 3; бібл.: 22.

Малыняк Б. С.
кандидат экономических наук, доцент,
Тернопольский национальный экономический университет, Украина;
e-mail: b.malyniak@tneu.edu.ua; ORCID ID: 0000-0001-6965-393X

Мартынюк О. М.
кандидат экономических наук, доцент,
Тернопольский национальный экономический университет, Украина;
e-mail: o.martyniuk@tneu.edu.ua; ORCID ID: 0000-0002-8931-991X

Кириленко О. П.
доктор экономических наук, профессор,
Тернопольский национальный экономический университет, Украина;
e-mail: o.kyrylenko@tneu.edu.ua; ORCID ID: 0000-0002-5504-5519

ВЛИЯНИЕ КОРРУПЦИИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАСХОДОВ БЮДЖЕТОВ ГОСУДАРСТВ С РАЗЛИЧНЫМ УРОВНЕМ ДЕМОКРАТИИ

Аннотация. Исследованы теоретические основы и практические аспекты влияния коррупции на эффективность расходов бюджета. Установлено, что уменьшение коррупции на единицу в однофакторной модели приводит к предельному увеличению эффективности

расходов бюджета на 0,931 единиц, а в модели множественной регрессии прирост составил 0,807 единиц. Доказано, что воздействие коррупции на бюджетные расходы видоизменяется в зависимости от уровня демократии в государствах. В странах с низким уровнем демократии сокращение уровня коррупции на единицу приводит к росту эффективности расходов бюджета на 0,923 единицы, в то время, когда в странах с высоким уровнем демократии аналогичное уменьшение коррупции приведет к росту эффективности расходов только на 0,701.

Ключевые слова: общественный сектор, бюджет, коррупция, общественные услуги, государственные закупки.

Формул: 2; рис.: 1; табл.: 3; библи.: 22.

Introduction. Corruption is one of the most negative phenomena accompanying states over the entire period of their existence. It distorts the process of management, establishes a variety of false goals and enhances motivations for their achievement, as well as vitiates the set priorities. The mentioned consequences are directly related to public spending that represents an important element of the country's financial system and frequently becomes subject to corrupt wrongdoings. Thus, the propagation of corruption in the system of public spending management shifts the priorities in public spending from those that generate positive consequences for the society in general to those that generate personal advantages for public officials. Thus, given a fixed amount of resources, the volume of produced public goods tends to decrease, leading to falling efficiency of public spending. Increasing the efficiency of public spending is among top priorities in the modern world. The instability of political systems shows itself increasingly on the quality of fiscal policy. Often the enhancement of public spending efficiency becomes a precondition to exit from a crisis. In addition, it might not be an infrequent occurrence when the countries exhibiting significant problems in the budgetary system are also suffering from escalating corruption. Therefore, it is important to understand the nature of the dependence between the progress in solving the problem of corruption and the positive outcomes for the efficiency of public spending.

Review of recent literature. Economic studies have investigated various impacts of growing corruption on public expenditures. Thus, Tanzi and Davoodi (2000) proved that the negative impact of corruption on economic growth is driven by inefficient allocation of resources. They assert that corruption in particular leads to increasing volumes of public investment and its decreasing efficiency [1]. D'Agostino, Dunne and Pieroni (2016) found that the dependency between corruption and investment, as well as between corruption and defense expenditures, has a strong negative impact on economic growth [2]. The IMF team led by Gupta and Ogada (2016) revealed that corruption negatively affects economic growth by creating distortions in the functions of the state [3]. In deforming state functions in many areas, it damages the macro-financial stability, public and private investment, human capital accumulation, and total factor productivity. The negative impact of corruption on the structure of public expenditures is corroborated by the study of Wu, Li, Nie and Chen (2017) as well [4]. Liu and Mikesell (2014) found that because of corruption, the share of expenditures carrying higher corruption risks increases [5]. Hessami (2014) reports that under the influence of corruption, the structure of expenditures changes, in particular that an increase in corruption results in increasing shares of healthcare expenditures and environmental protection expenditures, whereas the shares of expenditure on social security, recreation, culture, and religion decrease [6].

Rajkumar and Swaroop (2008) have empirically proved that public expenditures on healthcare produce a strong negative influence on child mortality in countries with good governance [7]. They acknowledge that a combination of decreasing corruption and increasing quality of bureaucracy results in increased efficiency of public expenditures on healthcare in what concerns the reduction of child mortality. Olken (2006) suggested that corruption in developing countries, such as Indonesia, can significantly impede the government's ability to carry out redistribution programs, especially in rural areas [8]. In such conditions, the costs of corruption can actually exceed potential social benefits from redistribution. In the process of laboratory experiments, Rema and Shing-Yi (2017) revealed that students that are more apt to lie tend to choose employment in the public sector. In the authors' opinion,

this is predetermined by the peculiarities of employee selection procedures in public service [9]. The study of Lewis (2016) on the impact of local government expenditures on public service providing in Indonesia points to the fact that corruption is one of the factors that affect the accessibility and efficiency of public spending [10]. The initiative to investigate social consequences of corruption was further developed by Banerjee (2016). In his research, the author revealed the negative impact of corruption on the social capital (measured as the level of trust) [11]. Thus, the negative impact of corruption manifests itself in the government's decreased ability to satisfy the need in public services due to reduced accessibility and increasing inadequacy of the latter with respect to adopted standards.

Therefore, scientists pay attention to the negative influence of corruption on public finance, and in their studies they emphasize the feasibility of paying consideration to social aspects related to causes and consequences of corruption. The growing awareness of the importance of information about social perceptions of economic processes has become a powerful stimulus for the development of various forms and methods used to monitor social processes. The decades of full-fledged studies allowed accumulating a rich set of important data. Nevertheless, these data are only marginally used to investigate the impact of different factors on budgeting. In particular, there is a lack of modern research on the impact of corruption on public spending.

The aim of this article is to systematize the theoretical provisions and to elaborate a theoretical framework on the relationship between public spending and the level of corruption, as well as to determine the impact of the latter on the efficiency of public expenditure in different countries.

Main findings. The financial literature corroborates the influence of corrupt wrongdoings on the management of public spending. The wrongdoings of public officials lead to changes in the qualitative and quantitative characteristics of public expenditures. The corrupt wrongdoings of the officials having decision-making authority in the sphere of public finance generate additional improper advantages for the latter. Thus, the primary consequences of corruption consist in the concentration of benefits from public expenditure in the hands of a limited group of individuals compared to a situation with no corruption. The secondary consequences of corruption consist in its negative impact on the national economy as manifested in the loss of competitiveness and increasing transaction costs. Taken together, all this leads to a decrease in the volume of public goods received by the society as a result of public expenditure.

Corruption deforms the structure of public expenditure, leading to its diversion from social priorities. This relationship is explained by the fact that the more the budget authorities are penetrated by corruption, the more the public spending is directed towards expenditures that can generate higher corruption rents. Thus, smaller funds are directed towards expenditures, which are less important for the decision-making individuals personally, even though they might be valuable for the community as a whole. Mauro (1998) describes a phenomenon when, under the influence of corruption, education and healthcare expenditures are losing their priority, whereas the share of expenditures that can generate higher corruption rents is increasing [12]. In addition, the deformation of priorities occurs within certain directions. The research performed by Tanzi and Davoodi (2002) proves that the selection of public investment projects is being twisted under the influence of bribery and rent-seeking behavior [13].

Another important negative implication of the impact of corruption on the process of public spending is the worsening quality and accessibility of public goods caused by the negative impact of corruption on the intensity and efficiency of control over the use of funds. Increasing corruption in the management system brings forth a decreasing responsibility for legal performance, but a growing disposition towards generating corruption rents. As a result, the incentives to provide high-quality public goods become much weaker for public officials. Hall (2012) also took notice of the problem with public goods accessibility caused by petty bribery of public officials [14]. Therefore, another consequence of corruption is that it negatively affects the government's ability to meet the need in public goods due to their decreasing accessibility and growing inadequacy with respect to accepted standards.

An increase in the price of public goods under the influence of corruption is caused primarily by distortions in public procurement. The consequence of corrupt wrongdoings usually includes purchases of goods and services at unreasonably high prices. This creates an opportunity for public officials to extract corruption rents, whereas the competitiveness of national economy decreases giving rise to

oligarchic formations and other negative consequences. Monte and Papagni (2001) proved that corruption in public procurement produces a negative influence on long-term economic growth opportunities. In their opinion, this is explained by the fact that since some portion of public funds is used in vain, the share of public expenditure that could have been used to provide public goods decreases [15]. The study performed by Burguet (2017) revealed that the availability of rules on public procurement can decrease corruption in this sphere [16]. Thus, an obvious negative consequence of corruption in the sphere of public procurement is the decrease in the volume of public goods that are provided to population and financed by the state budget.

To sum up the aforementioned, we have to acknowledge that promulgation of corruption leads to decreasing satisfaction of the society with public services and increasing costs of their providing. A decrease in the estimated value of supplied public goods combined with an increase in the costs of public goods provision will directly show in the falling efficiency of public spending. In general, such a viewpoint fits into the modern approach to efficiency assessment as described by Mandl, Dier and Ilzkovitz (2008). They define “efficiency” as a ratio of outputs obtained to the resources deployed. The outputs of public spending, in the authors’ opinion, are frequently linked to social well-being or growth targets. Moreover, it may be complicated to measure public sector outputs, since public goods are often not sold on the market, which implies that the price data might not be available [17].

In view of the objective complexity of measuring public spending outputs, the financial science has been extensively using public opinion surveys in order to evaluate its efficiency. Assessments provided by economic entities, which are both the taxpayers and the consumers of public goods, are a logical and objective indicator of the efficiency of using state budget funds. The application of this approach in this study allows us to avoid the problem of identifying the numerous determinants of the influence of corruption on the efficiency of spending, tracing the mechanisms of this impact, and studying the interrelationships among the determinants themselves.

Public perceptions and assessments lay the basis for studying not only the phenomenon of corruption, but also the efficiency of public funds usage. Thus, this process is affected by the level of interaction between the civil society and the public authorities which is determined by the level of democracy. A number of scientists, in particular Bazzi and Clemens (2013), highlighted the positive influence of democracy on the spreading of corruption [18]. The study performed by Boffa, Piolatto and Ponzetto (2016) revealed that the participation of politicians in the election process is an important stimulus for preventing corruption [19]. Having compared corruption across different countries, Treisman (2000) identified democracy as one of the six factors that affect the phenomenon of corruption [20].

In our study, we develop two hypotheses. First, since scientific studies have already found proof that corruption negatively impacts upon separate dimensions of public spending management, and the latter, in their turn, are affecting the efficiency of spending, this means that corruption produces a negative impact on the overall estimate of public spending efficiency. We also have to take into account that it is the society that is the main assessor of both the level of corruption and the level of public spending efficiency, however, the citizens in different countries have different capabilities of exerting influence upon public management, which leads us to suggest that for equal corruption levels, the respondents will differ in their perceptions of public spending efficiency. Thus, our second hypothesis is that the impact of corruption on public spending efficiency depends on the level of democratic development in the country.

The indicators for empirical research were obtained from the World Bank’s *Worldwide Governance Indicators* (WGI) database. In this database, we have chosen two groups of indicators: “Control of Corruption” and “Government Effectiveness”. The data in the first group capture perceptions of the extent to which public power is exercised for private gain. The Government Effectiveness indicators, on the other hand, offer the most comprehensive sets of data on the efficiency of public spending, since they capture perceptions of the quality of public services, civil service, as well as policy formulation and implementation. It is worth to underscore that the above mentioned activities are financed from the state budget, thus its assessments reflect the efficiency of public spending. The datasets were sourced from a large number of corporate respondents, individuals, as well as experts in

economics and economic development. The assessment of the corruption level and government effectiveness varies in the range from -2.5 (weak position) to 2.5 (strong position) [21]. For this study, we use panel data for 166 countries over the period from 2004 to 2017. The sample includes all countries for which the data was available with respect to each indicator for each year of the entire period under study.

The task of this analysis is to study the dependency between the level of public spending efficiency and the estimated level of corruption. At first, we will carry out a cross-sectional analysis by using the *ordinary least squares* (OLS) method based on average indicators for the entire period from 2004 to 2017. In order to determine the influence of corruption, we build a simple regression model and a multiple regression model with exogenous corruption and democracy variables; after that, we will identify the influence of each of the factors on the endogenous variable – the efficiency of public spending.

Suppose, we consider the following simple one-factor linear regression model:

$$y_t = \alpha_0 + \alpha_1 x_t + \varepsilon_t, \tag{1}$$

so that y_t is the dependent variable (estimated public spending efficiency in year t), x_t — the independent variable (corruption level in year t), α_0 and α_1 — unknown parameters that need to be estimated, ε_t — normal random disturbance (error).

The coefficient α_1 is the slope parameter, which measures the change in efficiency given a unit change in corruption perceptions, the coefficient α_0 is the intercept parameter, which measures the efficiency given the average level of corruption equals 0 (note that according to assessment of the expert group, the levels of corruption and efficiency ranged from -2.5 to 2.5).

Obviously, the error term ε_t should satisfy the conditions:

$$M(\varepsilon_t) = 0, \text{Var}(\varepsilon_t) = \sigma^2 \text{ for all } t, \text{cov}(x_t, \varepsilon_t) = 0 \text{ and } \text{cov}(\varepsilon_i, \varepsilon_j) = 0 \text{ for } i \neq j.$$

In spite of the simplicity of the linear model, the obtained estimates will allow us to determine the degree of dependency between the level of public spending efficiency and the perceived corruption level. It should be noted that other types of functional dependencies did not help us to considerably improve the quality of the model. That is why we believe that it is sufficient to base the first step of our analysis on using the linear models.

Drawing on the statistical data on corruption and efficiency estimates for 166 countries, as well as using equation (1), we construct linear one-factor econometric equations for each year within the period from 2004 to 2017. Table 1 consolidates the data on the respective coefficients of correlation, coefficients of determination and values of Fisher statistics. As for the last two rows of the table, we suggest that the respective models are adequate and reliable at 5% level.

Table 1

Main parameters of the econometric linear equation (1) for the period from 2004 to 2017

Year	a_1	a_0	R^2	F
2004	0.940	0.038	0.91	1697.6
2005	0.945	-0.003	0.91	1760.6
2006	0.928	0.008	0.89	1270.7
2007	0.930	0.019	0.89	1279
2008	0.917	0.021	0.88	1211.6
2009	0.920	0.033	0.86	1248.1
2010	0.919	0.039	0.88	1145.3
2011	0.920	0.041	0.88	1184.9
2012	0.918	0.039	0.88	1201.9
2013	0.921	0.039	0.88	1194
2014	0.906	0.06	0.85	931.2
2015	0.918	0.058	0.86	102.6
2016	0.912	0.051	0.87	1089
2017	0.911	0.055	0.85	940.9

Source: Calculated by the authors based on [21]

In the constructed linear econometric models, the coefficients a_1 and a_0 are estimates of the coefficients α_1 and α_0 in model (1). For the estimated values of coefficient a_1 (see Table 1) we can observe a persistent general tendency ($a_1 \approx 0.9$), and thence, we can draw a conclusion that an improvement in corruption by one unit leads to a 0.9-unit increase in the efficiency of public spending. At the same time, taking into account the coefficient of determination, we can assert that there is a strong correlation between the public spending efficiency and corruption.

After having derived the average values for corruption and public spending efficiency estimates, we can perform the cross-sectional analysis. Based on the OLS method, we obtain the following generalized equation of relationship: $y = 0.931x + 0.037$, which fits the above-mentioned tendency. The quantitative estimate of parameter a_1 shows that an increase in corruption perceptions by one unit leads to a marginal increase of 0.931 units in the efficiency of public spending. The coefficient of corruption is significant at <0.0001 . Taking into account the values of standard errors for estimated parameters a_0 and a_1 (0.025 and 0.024 respectively), we can see that the estimates are not skewed. The coefficient of determination $R^2 = 0.9$ indicates that 90% of the variation in the efficiency levels of the studied countries is driven by the variation in the corruption perceptions. The coefficient of residual determination ($1 - 0.9$) indicates that 10% of the variation in the efficiency level is explained by other factors, which allows us to suggest that the model is adequate.

Although cross-sectional analysis is useful in studying the dependency relationship, it nevertheless does not allow to control for the specific effects caused by independent variables used in the model. Let us now analyze trends in average corruption estimates and the respective efficiency for all countries in the sample. The world tends to exhibit minor growth in both the corruption estimate (which means corruption is decreasing) and the efficiency estimate, as described by equation $y = 0.931x + 0.037$, where y represents the average value of the efficiency estimate and x – the average value of the corruption estimate ($0.931 > 0$).

The construction of mathematical models based on the data for each country in the sample showed that the models built for developed countries with high levels of democracy are adequate. For example, Austria – $y = 0.502x + 0.824$; $R^2 = 0.61$; Denmark – $y = 1.682x - 1.88$, $R^2 = 0.74$, etc. For the countries with lower democracy levels, we failed to construct relationships with sufficient coefficients of determination, for example: Afghanistan – $y = 0.884x - 0.027$, $R^2 = 0.343$; United Arab Emirates – $y = 1.303x - 0.309$, $R^2 = 0.327$; Ukraine – $y = 0.326x - 0.323$, $R^2 = 0.114$. This brings up the question why we cannot build a refined econometric equation for a separate country, but, based on average estimates, we obtained an adequate mathematical model $y = 0.931x + 0.037$ ($R^2 = 0.9$) for the entire sample? Based on the central limit theory of Lyapunov and the Law of Large Numbers, we can say that the probability distribution for respective estimates is close to normal distribution.

The analysis of obtained equations allowed us to observe certain regularities in the groups of countries that are close in terms of their democratic development. That is why the next step of our study is to analyze the influence of corruption on the level of efficiency, given the democracy level. The data on democracy levels were taken from the Democracy Index compiled by The Economist Intelligence Unit (The EIU), a structural unit at The Economist.

The Democracy Index is calculated based on 60 indicators grouped into five categories, with the scores ranging from 0 to 10. The sub-indices are the sums of indicators assigned to the category and converted according to a scale ranging from 0 to 10 (The Economist, 2017) [22].

In order to process the data on 166 countries in the sample with the help of *Statistica* package, we grouped the countries according to their similarity in the level of democratic development. For that we used the hierarchical clustering and the k -means clustering methods. The construction of a dendrogram enabled us to determine four clusters, which we believe is the optimal number. By applying k -means clustering method, we used dispersion analysis and divided objects into clusters by applying Fisher-statistics, so that the within-cluster variation was small, but the between-cluster variation was large.

When constructing mathematical models for each of the clusters of countries grouped by

democracy level, we obtained the models (1) with considerably high coefficients of determination (Table 2), which indicates the possibility of obtaining predicted estimates for the countries in each of the clusters.

The analysis revealed that the countries in Cluster 3 (with lowest democracy levels) exhibited a consistent pattern: Each additional unit of improvement in the level of corruption generated a faster increase in public spending efficiency in these countries compared to countries with higher democracy levels, since $0.923 = \max(a_{11}=0.76, a_{12}=0.912, a_{13}=0.923, a_{14}=0.682)$. Obviously, the countries with higher democracy levels take increasing corruption estimates for granted, whereas in the countries with lowest democracy levels this is a less frequent occurrence. For the countries in Cluster 3, this phenomenon can be explained by the availability of the largest potential for both the increase in public spending efficiency and the decrease in corruption, on the one hand, as well as high social approval for minor progress in solving the corruption problem, which manifests itself at the level of public spending efficiency, on the other hand.

Table 2

Results of cross-sectional regression analysis for Clusters 1 to 4

Parameters of the model	Cluster 1 (lower-middle democracy level)	Cluster 2 (higher-middle democracy level)	Cluster 3 (lowest democracy level)	Cluster 4 (highest democracy level)
Y-intercept	-0.116*	0.129***	-0.097*	0.409***
Coefficient of corruption	0.76***	0.912***	0.923***	0.682***
R^2	0.64	0.78	0.78	0.83
p	< 0.001	< 0.001	< 0.001	< 0.001
F	53.83	169.34	151.67	178.43
Observations	32	51	44	39

*significant at 10%, **significant at 5%, ***significant at 1%

Source: Calculated by the authors based on data in [21].

As for Cluster 4, the value of the intercept estimate (0.409) indicates that given the medium level of corruption (close to 0), the perceptions of public spending efficiency are higher in these countries than in the less democratically developed countries. This phenomenon can be explained by the fact that by exerting influence on state authorities (which is an indicator of higher democratic development of the country), citizens generate positive impacts on public spending efficiency estimates. At the same time, in the countries of Cluster 4, a unit increase in corruption perceptions gives a smaller increase in public spending efficiency (0.682) than in less democratic countries. The value of the coefficient of determination (0.83) in the model applied to countries in Cluster 4 indicates that the dependency of public spending efficiency in these countries is to a larger extent explained by the level of corruption than in the less democratic countries.

It should be noted that the countries in Cluster 4 are characterized by the highest average values of indicators for each factor: the level of public spending efficiency -- 1.27, corruption perceptions -- 1.25 (low level), and democracy -- 8.31 (Figure 1). The majority of the countries in this cluster are European countries. The countries in Cluster 3 exhibit the lowest average values of both public spending efficiency -0.85 and corruption perceptions (high level) -0.79, given the democracy level of 2.73. The majority of countries in this cluster are the countries of Africa and the Middle East. The countries in Cluster 1 are characterized by lower-middle average values of the factors (-0.58, -0.61 respectively) and by the democracy level of 4.51. The majority of countries in this cluster are located in Africa and Asia. The majority of countries in Cluster 2 are located in Central and Southern America, as well as island countries. The average values of the factors analyzed in this study are -0.09, -0.24 respectively, that is the levels of public spending efficiency and corruption are close to zero (i.e. close to average estimates provided by experts) and the level of democracy is 6.41, which suggests rather high democratic development. Although the geographic composition of Clusters 1 and 2 is non-homogenous, it features high levels of democracy, whereas countries in Clusters 1 and 3 are

geographically proximate (Africa and Asia) and characterized by low levels of democracy.

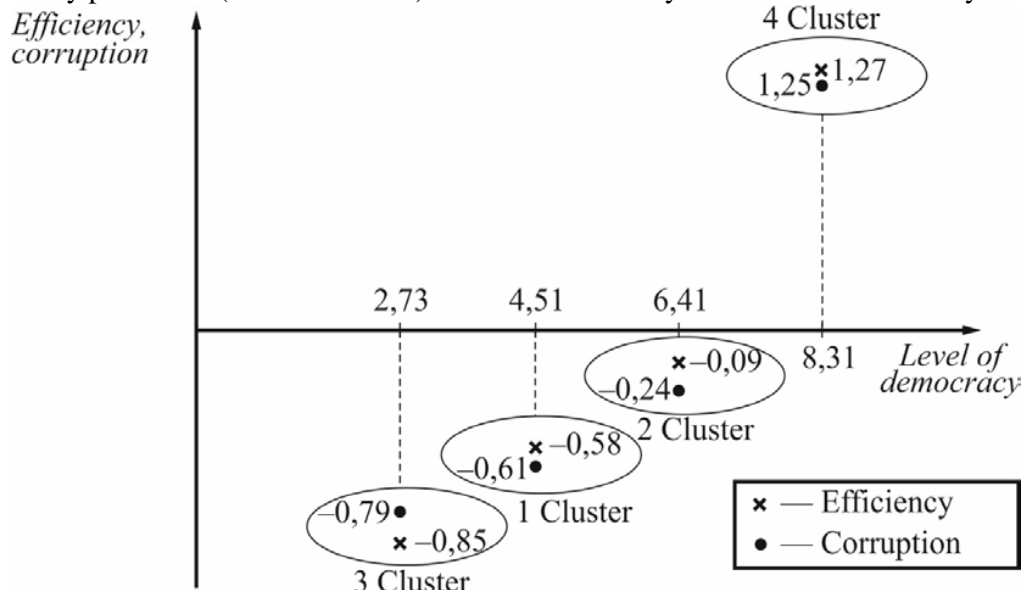


Figure 1. Average values for public spending efficiency and corruption estimates in relation to democracy level (Clusters 1 to 4)
Source: Calculated by the authors based on [21].

Since average values for public spending efficiency in each of the clusters are distinctly different, it is necessary to test the hypothesis with respect to impact of one additional factor – the level of democratic development. Although the one-factor model of the relationship between public spending efficiency and corruption (1) is adequate, the analysis of clusters formed by countries grouped according to democracy level led us to develop the following hypothesis: the level of public spending efficiency is to a larger extent affected by the level of democracy than by the level of corruption.

In order to test the proposed hypothesis, we construct a linear multiple regression equation and add one more independent variable z for the level of democracy to model (1):

$$y = \beta_0 + \beta_1 x + \beta_2 z + u, \quad (2)$$

where u is random disturbance, which satisfies the analogous conditions in model (1).

The coefficient β_2 in equation (2) describes the marginal impact of democracy level on the public spending efficiency, which allows us to prove our hypothesis, if $\beta_2 > \beta_1$ (in the case when the corruption estimate and democracy estimate are adequate), or dismiss it, if $\beta_2 < \beta_1$.

By using the OLS method for average values of the exogenous and endogenous variables over the entire observation period for 166 countries, we find estimates of the parameters in model (2), which are significant at the level of < 0.0001 (Table 3).

We can conclude that the estimated parameters in the multiple regression equation are stable to random changes in the series. The approximate values of standard errors for estimated parameters $\beta_0, \beta_1, \beta_2$ (0.094, 0.034, 0.016 respectively) are small, which leads us to assert that parameter estimates are unbiased. The coefficient of determination is 0.91, which shows high quality of the model.

Table 3

Comparison of regression results

Parameters of the Model	Model (1)	<i>t</i> -Statistics	Model (2)	<i>t</i> -Statistics
Y-intercept	0.037*	1.49	-0.402***	-4.25
Corruption coefficient	0.931***	38.22	0.807***	25.53
Democracy coefficient			0.077***	4.79
R^2	0.9		0.91	
p	0.001		0.001	
F	1460.09		839.63	
DW	2.01		2.05	
Observations	166		166	

*significant at level 10%, **significant at 5%, ***significant at 1%.

Source: Calculated by the authors based on [21]

The values of coefficients β_1 and β_2 suggest that a marginal increase in the efficiency of public spending in response to unit increase in democracy will be only 0.077 units. Whereas when the level of democracy is held constant, an increase in the level of corruption perceptions by one unit will lead to an increase in efficiency by 0.807 units. When analyzing the values of the coefficients of correlation, we can once again assert that the level of efficiency significantly depends on the level of corruption (0.95) and to a lesser extent on the level of democracy (0.78). Therefore, the level of democracy does not have such a significant impact on the efficiency of expenditure as does the level of corruption. Thus, we shall stick to our conclusion that the level of efficiency significantly depends on the level of corruption.

When analyzing the coefficients of exogenous variables in each of the models, we can find that it is corruption that produces the largest impact on the level of public spending efficiency, and notably, these estimators are non-skewed, efficient and consistent.

Conclusions

Thus, the hypothesis that corruption produces an impact on public spending efficiency has been proved empirically by applying regression models to data for 166 countries over the period from 2004 to 2017. The analysis of the regression models showed that there is a strong correlation between corruption and the efficiency of public spending. Moreover, improvement of the situation with corruption in the country leads to higher estimates of the level of public spending efficiency. The quantitative assessment of the parameter which indicates the impact of the corruption factor shows that a unit increase in corruption estimate in a simple linear model leads to a marginal increase in the efficiency of public spending by 0.931 units, whereas in the multiple regression models this marginal increase equals 0.807 units.

With the help of k-means method, the countries in the sample were divided into 4 clusters according to their levels of democracy development. For each of them, we constructed refined econometric models. In the model built for the cluster of most democratic countries, the coefficient of determination is the largest one (0.83), which means that the impact of corruption on the efficiency of public spending is the largest one. The analysis of the models constructed for other clusters revealed that the largest increase in the value of public spending efficiency estimate (0.923) was observed in the countries with lowest democracy levels, whereas the lowest increase in the value of efficiency estimates (0.682) was observed in the countries with highest democracy levels.

The prospects for further research in this area, in our opinion, consist in extending the range of factors that should be studied in conjunction with corruption in the process of analyzing the impacts on public spending efficiency. Moreover, the prospects for future research consist in selecting additional criteria for country clustering that will allow to perform an in-depth and thorough assessment of the influence of corruption on public spending.

Література

1. Tanzi V. Corruption, Growth, and Public Finances [Text] / V. Tanzi, H. R. Davoodi // IMF Working Paper. — 2000. — WP/00/182. — 26 p.
2. D'Agostino G. Government Spending, Corruption and Economic Growth [Text] / G. D'Agostino, J. P. Dunne, L. Pieroni // World Development. — 2016. — Vol. 84. — P. 190—205.
3. Gupta S. Corruption: Costs and Mitigating Strategies [Text] / S. Gupta, C. Ogada, B. Akitoby, etc. // IMF Staff Discussion

Notes. — 2016. — May. — 43 p.

4. Wu Sh. Government expenditure, corruption and total factor productivity [Text] / Sh. Wu, B. Li, Q. Nie, Ch. Chen // *Journal of Cleaner Production*. — 2017. — Vol. 168. — P. 279—289.
5. Liu Ch. The Impact of Public Officials' Corruption on the Size and Allocation of U.S. [Text] / Ch. Liu, J. L. Mikesell // *State Spending. Public Administration Review*. — 2014. — Vol. 74. — P. 346—359.
6. Hessami Z. Political corruption, public procurement, and budget composition: Theory and evidence from OECD countries [Text] / Z. Hessami // *European Journal of Political Economy*. — 2014. — Vol. 34. — P. 372—389.
7. Rajkumar A. S. Public Spending and Outcomes: Does Governance Matter? [Text] / A. S. Rajkumar, V. Swaroop // *Journal of Development Economics*. — 2008. — № 86 (1). — P. 96—111.
8. Olken B. A. Corruption and the Costs of Redistribution: Micro Evidence from Indonesia [Text] / B. A. Olken // *Journal of Public Economics*. — 2006. — Vol. 90. — P. 853—870.
9. Rema H. Dishonesty and Selection into Public Service: Evidence from India American Economic [Text] / H. Rema, W. Shing-Yi // *Journal Economic Policy*. — 2017. — Vol. 9. — № 3. — P. 262—90.
10. Lewis D. B. Local government spending and service delivery in Indonesia: the perverse effects of substantial fiscal resources [Electronic resource] / D. B. Lewis // *Regional Studies*. — 2016. — Available at: https://acde.crawford.anu.edu.au/sites/default/files/publication/acde_crawford_anu_edu_au/2016-11/lewisb_local_government_spending_in_indonesia_2016.pdf
11. Banerjee R. Corruption, Norm Violation and Decayin Social Capital [Text] / R. Banerjee // *Journal of Public Economics*. — 2016. — Vol. 137. — P. 14—27.
12. Mauro P. Corruption and the Composition of Government Expenditure [Text] / P. Mauro // *Journal of Public Economics*. — 1998. — № 69 (2). — P. 263—79.
13. Tanzi V. Corruption, Public Investment, and Growth [Text] / V. Tanzi, H. R. Davoodi // *Governance, Corruption, and Economic Performance* / editors G. T. Abed, S. Gupta. — Washington : International Monetary Fund, 2002.
14. Hall D. Corruption and public services [Text] / D. Hall // *Public Services International Research Unit (PSIRU)*. - 2012. - 50 p.
15. Monte A. Public Expenditure, Corruption, and Economic Growth: The case of Italy [Text] / A. Monte, E. Papagni // *European Journal of Political Economy*. — 2001. — № 17 (1). — P. 1—16.
16. Burguet R. Procurement Design with Corruption [Text] / R. Burguet // *American Economic Journal: Microeconomics*. — 2017. — № 9 (2). — P. 315—341.
17. Mandl U. The effectiveness and efficiency of public spending [Text] / U. Mandl, A. Dierx, F. Ilzkovitz // *European economy. Economic papers*. — 2008. — № 301. — 34 p.
18. Bazzi S. Blunt Instruments: Avoiding Common Pitfalls in Identifying the Causes of Economic Growth [Text] / S. Bazzi, M. A. Clemens // *American Economic Journal: Macroeconomics*. — 2013. — № 5 (2). — P. 152—86.
19. Boffa F. Political centralization and government accountability [Text] / F. Boffa, A. Piolatto, G. A. M. Ponzetto // *The Quarterly Journal of Economics*. — 2016. — Vol. 131. — P. 381—422.
20. Treisman D. The causes of corruption: A cross-national study [Text] / D. Treisman // *Journal of Public Economics*. — 2000. — Vol. 76. — № 3. — P. 399—457.
21. The Worldwide Governance Indicators [Electronic resource] / The World Bank Group. — Available at: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>.
22. Democracy Index 2017. Free speech under attack [Electronic resource] // The Economist Intelligence Unit. — 2018. — Available at: https://pages.eiu.com/rs/753-RIQ-438/images/Democracy_Index_2017.pdf.

Стаття рекомендована до друку 28.02.2019

© Малиняк Б. С., Мартинюк О. М.,
Кириленко О. П.

References

1. Tanzi, V., & Davoodi, H. R. (2000). Corruption, Growth, and Public Finances. *IMF Working Paper*, WP/00/182, 26 p.
2. D'Agostino, G., Dunne, J. P., & Pieroni, L. (2016). Government Spending, Corruption and Economic Growth. *World Development*, Vol. 84, 190—205.
3. Gupta, S., Ogada, C., & Akitoby, B., etc. (2016). Corruption: Costs and Mitigating Strategies. *IMF Staff Discussion Notes*.
4. Wu, Sh., Li, B., Nie, Q., & Chen, Ch. (2017). Government expenditure, corruption and total factor productivity. *Journal of Cleaner Production*, Vol. 168, 279-289.
5. Liu, Ch., & Mikesell, J. L. (2014). The Impact of Public Officials' Corruption on the Size and Allocation of U.S. State Spending. *Public Administration Review*, Vol. 74, 346—359.
6. Hessami, Z. (2014). Political corruption, public procurement, and budget composition: Theory and evidence from OECD countries. *European Journal of Political Economy*, Vol. 4, 372—389.
7. Rajkumar, A. S., & Swaroop, V. (2008). Public Spending and Outcomes: Does Governance Matter? *Journal of Development Economics*, 86 (1), 96—111.
8. Olken, B. A. (2006). Corruption and the Costs of Redistribution: Micro Evidence from Indonesia. *Journal of Public Economics*, Vol. 90, 853—870.
9. Rema, H., & Shing-Yi, W. (2017). Dishonesty and Selection into Public Service: Evidence from India American Economic. *Journal: Economic Policy*, Vol. 9, 3, 262—90.
10. Lewis, D. B. (2016). Local government spending and service delivery in Indonesia: the perverse effects of substantial fiscal resources. *Regional Studies*. Retrieved from https://acde.crawford.anu.edu.au/sites/default/files/publication/acde_crawford_anu_edu_au/2016-11/lewisb_local_government_spending_in_indonesia_2016.pdf
11. Banerjee, R. (2016). Corruption, Norm Violation and Decayin Social Capital. *Journal of Public Economics*, Vol. 137, 14-27.
12. Mauro, P. (1998). Corruption and the Composition of Government Expenditure. *Journal of Public Economics*, 69 (2), 263-279.
13. Tanzi, V., & Davoodi, H. R. (2002). Corruption, Public Investment, and Growth. In *Governance, Corruption, and Economic Performance*. G. T. Abed, S. Gupta (Eds.). Washington: International Monetary Fund.
14. Hall, D. (2012). Corruption and public services. Public Services International Research Unit (PSIRU).
15. Monte, A., & Papagni, E. (2001). Public Expenditure, Corruption, and Economic Growth: The case of Italy. *European*

Journal of Political Economy 17 (1), 1—16.

16. Burguet, R. (2017). Procurement Design with Corruption. *American Economic Journal: Microeconomics*, 9 (2), 315-341.

17. Mandl, U., Dierx, A., & Ilzkovitz, F. (2008). The effectiveness and efficiency of public spending. *European economy. Economic papers*, 301.

18. Bazzi, S., & Clemens, M. A. (2013). Blunt Instruments: Avoiding Common Pitfalls in Identifying the Causes of Economic Growth. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 5 (2), 152-86.

19. Boffa, F., Piolatto, A., & Ponzetto, G. A. M. (2016). Political centralization and government accountability. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 131, 381-422.

20. Treisman, D. (2000). The causes of corruption: A cross-national study. *Journal of Public Economics*, Vol. 76, 3, 399-457.

21. The Worldwide Governance Indicators. (2018). *The World Bank Group* Retrieved from <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>.

22. Democracy Index 2017. Free speech under attack. (2018). *The Economist Intelligence Unit*. Retrieved from https://pages.eiu.com/rs/753-RIQ-438/images/Democracy_Index_2017.pdf.

The article is recommended for printing 28.02.2019

© Malyniak B. S., Martyniuk O. M.,
Kyrylenko O. P.

Правдюк Н. Л.

доктор економічних наук, професор,
Вінницький національний аграрний університет, Україна;
e-mail: npravduyk@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-0149-3612

Ускова О. М.

доктор економічних наук,
Європейський університет, Миколаїв, Україна;
e-mail: elenam73@rambler.ru; ORCID ID: 0000-0001-6734-5757

Скрипник М. І.

доктор економічних наук,
Київський національний університет технологій та дизайну, Україна;
e-mail: margarita1111@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-6205-0754

Нагорна І. І.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського», Україна;
e-mail: inna.nagornay24.12@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-3644-8440

Курганська Е. І.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет, Україна;
e-mail: elekurg@uk.net; ORCID ID: 0000-0002-0838-8084

МЕХАНІЗМ САМООРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Розглянуто механізм самоорганізації економічних процесів на підприємстві, адже необхідність його створення викликана низкою проблем, серед яких: неефективність системи управління, техніко-технологічне відставання виробництва, відсутність власних нормативних обігових коштів, низька конкурентоспроможність продукції. Вирішення цих проблем потребує, насамперед, формуванням нового механізму і методів управління, які відповідали б збалансованому та самоорганізаційному економічному процесу підприємства.

Для його формування пропонується сукупність методів, засобів, принципів та інструментів, здатних впливати на збалансованість та саморозвиток складових елементів економічного процесу. Було визначено міру невизначеності, що впливає на протікання економічних процесів, — ентропію. Теорія ентропії та екстрапотенціалу економічних систем передбачає, що за активної адаптації слід впливати на стан зовнішнього середовища. Установлено інтервали зміни значень відносної ентропії, що відповідають високому, середньому та низькому рівням стійкості економічної системи.

Таким чином, розроблений механізм самоорганізації економічних процесів підприємства дозволяє забезпечити стійку економічну систему підприємства щодо дестабілізуювальних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища на короткостроковий, середньостроковий та довгостроковий періоди. Також було досліджено економічний процес підприємства з позиції теорії самоорганізації. Під механізмом самоорганізації економічних процесів на підприємстві розуміється сукупність методів, засобів, принципів та інструментів, здатних впливати на збалансованість і саморозвиток складових елементів економічного процесу. А її метою є забезпечення стійкості складових елементів економічного процесу, удосконалювати і підвищувати їхню ефективність діяльності, прискорити темпи. Це процес визначення етапів формування того чи іншого елементу капіталу, його особливостей, поелементних витрат на їх придбання чи формування; і визначенням сумарних витрат на придбання або формування елементу капіталу та ефективності його впливу на економічні результати діяльності підприємства.

Ключові слова: економічний процес, механізм самоорганізації, ентропія, стійкість, збалансованість.

Формул: 7; рис.: 1; табл.: 0; бібл.: 26.

Pravdiuk Nataliia
Doctor of Economics, Professor,
Vinnytsia National Agrarian University, Ukraine;
e-mail: npravduyk@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-0149-3612

Usykova Olena
Doctor of Economics,
European University, Mykolaiv, Ukraine;
e-mail: elenamb73@rambler.ru; ORCID ID: 0000-0001-6734-5757

Skrypnyk Margaryta
Doctor of Economics,
Kyiv National University of Technology and Design, Ukraine;
e-mail: margarita1111@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-6205-0754

Nahorna Inna
Ph. D. in Economics, Associate Professor,
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute», Ukraine;
e-mail: inna.nagornay24.12@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-3644-8440

Kurganskaya Eleonora
Ph. D. in Economics, Associate Professor of the Department of Finance,
Odessa National Economic University, Ukraine;
e-mail: elekurg@uk.net; ORCID ID: 0000-0002-0838-8084

MECHANISM OF ECONOMIC PROCESSES SELF-ORGANIZATION AT THE ENTERPRISE

Abstract. The economic process of the enterprise from the standpoint of the theory of self-organization is investigated. The essence of the mechanism of self-organization of economic processes in the enterprise is defined, which means a set of methods, means, principles and tools capable of influencing the balance and self-development of the constituent elements of the economic process. The mechanism of self-organization of economic processes must ensure the stability of the constituent elements of the economic process, improve and increase their efficiency, accelerate the pace. The basic tasks of the mechanism of self-organization of economic processes are determined: establishment, maintenance, achievement and support of predetermined values of the parameters of the constituent elements of the economic process; increase of labor productivity and employees of mental labor; obtaining the maximum possible profit size; satisfaction of public demand in the production of products of labor and services. A measure of uncertainty has been established that affects the course of economic processes. It is proved that active adaptation should affect the state of the environment (in particular, through civilized lobbying mechanisms, the adoption of useful legal acts, changes in the system of company contracts, the search for new sources of resources). In case of passive adaptation, it is necessary to use existing mechanisms of management of the economic complex for the use of internal reserves. Within the framework of this article, we are discussing the mechanism of economic self-organization processes at the enterprise. For its formation, it is proposed a set of methods, tools, principles and tools that can influence the balance and self-development of the economic process constituent elements. The degree of uncertainty was determined, which affects the course of economic processes – entropy. The established intervals for changing the values of relative entropy correspond to: high, medium and low levels of the economic system stability. The mechanism of self-organization of economic processes of an enterprise allows to provide a stable economic system of the enterprise concerning the destabilizing factors of the external and internal environment in the short, medium and long-term period.

Keywords: economic process, mechanism of self-organization, entropy, stability, balance.

JEL Classification M11, M21

Formulas: 7; fig.: 1; tabl.: 0; bibl.: 26.

Правдюк Н. Л.

доктор экономических наук, профессор,
Винницкий национальный аграрный университет, Украина;
e-mail: npravduyk@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-0149-3612

Усикова Е. Н.

доктор экономических наук,
Европейский университет, Николаев, Украина;
e-mail: elenam73@rambler.ru; ORCID ID: 0000-0001-6734-5757

Скрипник М. И.

доктор экономических наук,
Киевский национальный университет технологии и дизайна, Украина;
e-mail: margarita1111@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-6205-0754

Нагорная И. И.

кандидат экономических наук, доцент,
Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт им. Игоря Сикорского», Украина;
e-mail: inna.nagornay24.12@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-3644-8440

Курганская Э. И.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов,
Одесский национальный экономический университет, Украина;
e-mail: elekurg@uk.net; ORCID ID: 0000-0002-0838-8084

МЕХАНИЗМ САМООРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. Рассматривается механизм самоорганизации экономических процессов на предприятии. Необходимость его создания вызвана рядом проблем, среди которых: неэффективность системы управления, технико-технологическое отставание производства, отсутствие собственных нормативных оборотных средств, низкая конкурентоспособность продукции. Решение этих проблем требует, прежде всего, формирования нового механизма и методов управления, которые соответствовали бы сбалансированному и самоорганизационному экономическому процессу предприятия.

Для его формирования предлагается использование совокупности методов, средств, принципов и инструментов, способных влиять на сбалансированность и саморазвитие составляющих элементов экономического процесса. Было определено степень неопределенности, что влияет на протекание экономических процессов, — энтропию. Теория энтропии и экстралотенциала экономических систем предусматривает, что при активной адаптации следует влиять на состояние внешней среды. Определены интервалы изменения значений относительной энтропии, которые отвечают высокому, среднему и низкому уровням устойчивости экономической системы.

Таким образом, разработанный механизм самоорганизации экономических процессов предприятия позволяет обеспечить устойчивую экономическую систему предприятия к дестабилизирующим факторам внешней и внутренней среды на краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный периоды. Также были исследованы экономические процессы предприятия с позиции теории самоорганизации. Под механизмом самоорганизации экономических процессов на предприятии понимается совокупность методов, средств, принципов и инструментов способных влиять на сбалансированность и саморазвитие составляющих элементов экономического процесса. А его целью является обеспечение устойчивости составляющих элементов экономического процесса, совершенствование и повышение эффективности их деятельности, ускорение темпов. Это процесс определения этапов формирования того или иного элемента капитала, его особенностей, поэлементных расходов на их приобретение или формирования; и определение суммарных затрат на

приобретение или формирование элемента капитала, а также эффективности его влияния на экономические результаты деятельности предприятия.

Ключевые слова: экономический процесс, механизм самоорганизации, энтропия, устойчивость, сбалансированность.

Формул: 7; рис.: 1; табл.: 0; библи.: 26.

Вступ. Швидкоплинні умови зовнішнього середовища та недостатньо адаптоване внутрішнє середовище підприємств до таких змін, потребують нових підходів, технологій, інструментів та принципів до дослідження економічних процесів підприємств. Серед сучасних комплексних підходів, щодо забезпечення стійкого розвитку економічних процесів на підприємстві є механізм самоорганізації. Який повинен об'єднати в собі сукупність законодавчих актів, правових норм, спонукальних мотивів і стимулів, методів, заходів, сил і засобів, за допомогою яких забезпечується досягнення цілей самоорганізації економічних процесів і розв'язання поставлених завдань.

Необхідність створення механізму самоорганізації економічних процесів на підприємстві викликана низкою проблем, серед яких: неефективність системи управління, техніко-технологічне відставання виробництва, відсутність власних нормативних обігових коштів, низька конкурентоспроможність продукції. Вирішення цих проблем потребує, насамперед, формуванням нового механізму і методів управління, які відповідали б збалансованому та самоорганізаційному економічному процесу підприємства.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Дослідженню питань самоорганізації різних рівнів економіки присвячені публікації вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: В. С. Алексієвський [1], А. В. Бакурова [2], В. С. Білоус [3], Л. Д. Бевзенко [4], Т. В. Калінеску [5], В.С. Карпичев [6], Е. Н. Князева [7], С. П. Курдюмов [8], О. Амоша, [14], Ю. Харазішвілі [14], М. Якубовський [26], В. Ляшенко [14; 25; 26], О. Мельниченко [23], Х. Джвігол [15], М. Джвігол-Барош [15], К. Пайонк [24; 25], Б. Каміньська [24; 26], О. Квілінський [14; 16; 18-26], П. Гловський [16], І. Грозний [17], С. Кравченко [19], В. Лахно [22], Т. Бочуля [22], Л. Карпенко [18] та ін. В роботі Єрмакової Ж.А. [9] представлено інтегративний механізм самоорганізації виробничо-економічних систем, який дозволяє в повному обсязі реалізувати потенціал підприємства, проте, використання запропонованого механізму самоорганізації підприємства розглядалося в якості теоретичного підґрунтя без особливостей практики ведення бізнесу в сучасних умовах. Існують різні думки з приводу джерела виникнення процесів самоорганізації. Деякі вважають, що явище самоорганізації породжується внутрішніми причинами, головна роль приділяється внутрішньому середовищу досліджуваного об'єкта, а у інших – головними причинами самоорганізації виступають зовнішні фактори, а стабілізація економічного процесу на підприємстві пояснюється його реакцією на впливи зовнішнього середовища. Значно менша увага приділена розгляду та створенню механізму самоорганізації адаптованому до сучасних економічних процесів на підприємстві. Тому **метою роботи** є дослідження економічних процесів на підприємстві з позиції теорії самоорганізації, що дозволить створити механізм самоорганізації економічних процесів на підприємстві.

Результати дослідження. Останніми роками з'явилося багато публікацій, присвячених різним економічним механізмам. До них відносяться: механізм адаптації підприємств до ринкових умов, механізм функціонування ринку і чинники суспільного прогресу, механізм функціонування приватних, колективних й унітарних підприємств, новий механізм господарювання в системі вищої школи, механізм соціального захисту та ін. При викладенні сутності цих механізмів автори обмежилися загальними підходами, які можуть бути використані при побудові механізмів. На жаль, у них немає наявних конкретних теоретичних положень і рекомендацій практичного характеру.

Під механізмом самоорганізації економічних процесів на підприємстві слід розуміти сукупність методів, засобів, принципів та інструментів здатних впливати на збалансованість та саморозвиток складових елементів економічного процесу.

Мета механізму самоорганізації економічних процесів — забезпечити стійкість складових елементів економічного процесу, удосконалити і підвищувати їх ефективність діяльності, прискорити темпи.

Основними задачами механізму самоорганізації економічних процесів є:

- встановлення, забезпечення, досягнення і підтримка наперед заданих величин параметрів складових елементів економічного процесу;
- підвищення продуктивності праці і, перш за все, працівників розумової праці;
- отримання максимально можливого розміру прибутку;
- задоволення суспільного попиту у виробництві продуктів праці і послуг.

Самоорганізація економічних процесів є процесом визначення етапів формування того чи іншого елемента капіталу, його особливостей, поелементних витрат на їх придбання чи формування; і визначенням сумарних витрат на придбання або формування елемента капіталу і ефективності його впливу на економічні результати діяльності підприємства.

Основною характеристикою самоорганізації підприємства є здатність системи до безперервного самовдосконалення при безперервному збільшенні ефективності виробництва [1]. Задля досягнення такого стану підприємства перш за все, необхідний виважений, концептуальний підхід до розуміння таких процесів.

До економічного процесу на підприємстві відноситься: виробництво, розподіл, обмін та споживання.

Виробництво — це процес створення деяких благ, що передбачає використання економічних ресурсів. Ресурси: матеріальні, трудові, природні, підприємницькі здібності.

Розподіл — це визначення частки економічних ресурсів (вищеназваних), необхідних для здійснення господарської діяльності в рамках підприємства.

Обмін — це обмін в рамках підприємства інформацією, знаннями, вміннями.

Споживання передбачає використання продукції виробничо-технічного призначення для вироблення іншої продукції.

Підвищення життєздатності економічного процесу залежить від якості управління, визначеності стратегічного напрямку розвитку та відповідних тактичних завдань, здатності господарської одиниці пристосовуватися до мінливих економічних умов. Адаптація, в свою чергу, вимагає відповідних витрат, тобто вкладання та ефективного використання ресурсів.

На думку М. Янковського [10], мірою невизначеності, що впливає на протікання економічних процесів, можна вважати ентропію. Ентропія — це міра безладдя. В процесі будь-якої діяльності частина енергії використовується за прямим призначенням, а частина — втрачається без користі. Цю різницю між потенціальними можливостями та одержаними результатами у дещо грубому наближенні прийнято називати ентропією і вона може використовуватися при управлінні економічними процесами [10, с. 30].

Для підвищення життєздатності економічного процесу з позиції М. Янковського, слід враховувати характер взаємодії економічної системи і її зовнішнього середовища. Її можна визначити як співвідношення ентропії та потенціалу. Ентропія та потенціал разом створюють певну загальну енергію системи (в нашому випадку економічного процесу). Якщо ця загальна енергія, яка називається екстрапотенціалом, є постійною, то якісні зміни можуть відбуватися лише всередині екстрапотенціалу. Тоді при зростанні ентропії зменшується реальна користь системи, а при зниженні ентропії — зростання потенціалу.

Теорія ентропії та екстрапотенціалу економічних систем передбачає, що при активній адаптації слід впливати на стан зовнішнього середовища (зокрема, через механізми цивілізованого лобювання прийняття корисних правових актів, зміни системи контрактів компанії, пошуку нових джерел ресурсів). При пасивній же адаптації необхідно використати існуючі механізми управління господарським комплексом для задіяння внутрішніх резервів.

Класичною формулою розрахунку ентропії є вираз [11]:

$$H = - \sum_{i=1}^n p_i * \log(p_i) \quad (1)$$

де n — число об'єктів у даній системі;

p_i — вага i -го об'єкта в системі.

Відомо, що свого максимального значення ентропія досягає при рівних вагах об'єктів [11]:

$$H_{max} = \log(n) \quad (2)$$

Введемо в розгляд відносну ентропію, визначивши її як

$$H_{rel} = \frac{H}{H_{max}} \quad (3)$$

Зручність використання цієї характеристики полягає в тому, що вона нормована і змінюється в межах від 0 до 1.

Введемо також поняття стабільності S [11]:

$$S = 1 - H_{rel} \quad (4)$$

і мінливості V

$$V = \frac{H_{rel}}{1 - H_{rel}} \quad (5)$$

В системі має місце стан рівноваги, коли

$$S = V \quad (6)$$

Вирішивши це рівняння, отримаємо, що стану рівноваги відповідає значення відносної ентропії, рівне 0,38.

Розіб'ємо інтервал зміни значень відносної ентропії на три частини:

- від 0 до 0,38 — інтервал, відповідний стану стабільності, тобто високому рівню стійкості економічної системи, на цьому інтервалі $S > V$;
- від 0,39 до 0,55 — інтервал, відповідний стану квазірівноваги, тобто середньому рівню стійкості економічної системи, V дорівнює S , або не перевищує S більше, ніж в e раз (e — підстава натурального логарифма — 2,71828 ...);
- від 0,56 до 1, інтервал, відповідний стану високої варіативності, тобто відповідає низькому рівню стійкості економічної системи, $V \gg S$.

Введемо в розгляд ентропійний індекс E , визначивши його наступним чином. Індекс — це індикатор того, в якому з трьох описаних вище інтервалів знаходиться відносна ентропія. Індекс дорівнює нулю, якщо відносна ентропія знаходиться в інтервалі 0—0.38, одиниці, якщо відносна ентропія потрапляє в інтервал 0.39—0.55, і двом, якщо відносна ентропія лежить в інтервалі від 0.56 до 1. Тоді ентропійна характеристика системи — комбінація ентропійних індексів, що описують різні аспекти функціонування системи, універсальний код, який може бути використаний для класифікації систем.

Далі необхідно розглянути алгоритм формування механізму самоорганізації економічних процесів на підприємстві, оцінити вплив потенційних змін зовнішнього середовища на майбутні результати діяльності підприємства в цілому та його структурних підрозділів, тобто виявити, як динаміка зовнішнього середовища впливає на внутрішнє. Наслідки можуть бути позитивними, тобто досягаються поставлені цілі і поліпшується результат його діяльності, або негативними, тобто збільшуються витрати, погіршуються результати, або те й інше (рис. 1) [12].

Об'єктивні умови існування такі, що в економічній системі нашої країни немає нічого, крім елементів і зв'язків між ними. На зміну кожного елемента, тобто суб'єкта або об'єкта (товару, послуги), і на зміну будь-якого зв'язку між елементами підприємство повинне адекватно реагувати. За такої постановки питання реакції підприємства повинні підпорядковуватися наведеним нижче принципам самоорганізації [13].

1. Принцип порівняльної переваги. Усі економічні параметри підприємства повинні бути не обов'язково оптимальними, але обов'язково кращими, ніж у будь-якого іншого підприємства на даному ринку.

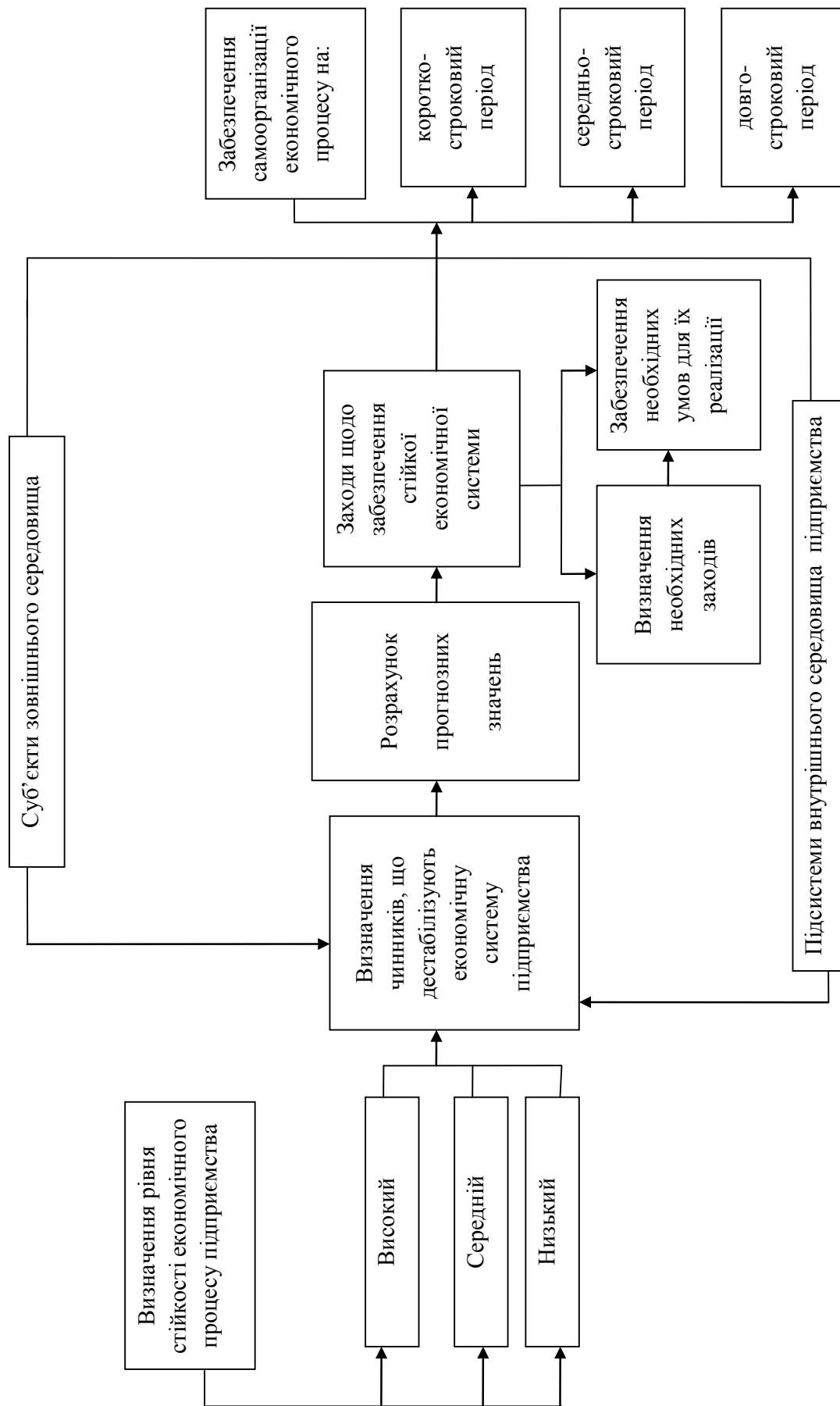


Рис. 1. Алгоритм формування механізму самоорганізації економічних процесів на підприємстві

Ринкова економіка організована таким чином, що ринок усуває слабких, тому для виживання на ринку досить перевищувати за економічними параметрами більшість підприємств.

2. Принцип актуальної переваги. Усі економічні параметри підприємства повинні бути відносно кращими на будь-якому відрізку часу, якої б величини не був цей відрізок. Підприємства в ринковій економіці завжди працюють в умовах гострого дефіциту часу, тому для виживання недостатньо мати перевагу протягом невизначеного проміжку часу, тим більше віддаленого, оскільки цей момент може минути або зовсім не настати. Для виживання необхідно мати перевагу на будь-який момент часу.

3. Принцип актуальної ліквідності. Сума зобов'язань підприємства перед усіма взаємодіючими з ним суб'єктами повинна бути меншою за суму зобов'язань перед підприємством на будь-якому відрізку часу, якої б величини не був цей відрізок. Для підприємства може скластися така ситуація – продукція конкурентоспроможна, обсяги виробництва оптимальні, прибуток стійкий, але воно на межі банкрутства, оскільки сума поточних платежів значно перевищує суми поточних надходжень.

У такій ситуації складно пояснити кредиторам, що в тебе є можливість розрахуватися в майбутньому, особливо тоді, коли кредитор зацікавлений у тому, щоб придбати твоє підприємство за безцінь, користуючись тимчасовою неплатоспроможністю.

4. Принцип відповідності. Будь-яка дія підприємства на будь-якому ринку, що входить у сферу життєдіяльності підприємства, повинна відповідати вимогам суспільства. Ринкова економіка створена таким чином, що в ній право на існування має все, що підвищує індивідуальну ефективність, але залишається тільки те, що підвищує суспільну ефективність. З цієї причини будь-яка дія підприємства, що завдає шкоди суспільній ефективності, рано чи пізно буде покарана. Чи виробив продукцію підприємець не тієї якості, чи не в тому обсязі, чи зробив зайві витрати – покарання обов'язково відбудеться.

5. Принцип необхідної і достатньої озброєності. На підприємстві повинно бути все необхідне для адекватної реакції на будь-яку дію (зовнішню або внутрішню) за умови мінімальної величини резервів. Для забезпечення гарантованої безпеки існує привабливий спосіб — створення запасів на всі випадки життя. Однак такий спосіб, по-перше, неможливий, унаслідок невеликих розмірів особистого капіталу, і, по-друге, економічно недоцільний, оскільки зберігання у запасах, як відомо, знижує ефективність капіталу. Таким чином, запаси повинні бути, але ці запаси не повинні „потопити” підприємство.

6. Принцип володіння ринковою владою. Підприємство повинно володіти принаймні однією перевагою, що дозволяє істотно зменшувати власні витрати. Володіння ринковою владою завжди дає можливість впливати на параметри ринку й одержувати додатковий прибуток, тому прагнення до ринкової влади природне. Проте ринок досконалої конкуренції, за визначенням, заперечує наявність ринкової влади у кого-небудь з продавців. Єдине, на що може впливати виробник на такому ринку, так це на власні витрати. Виробники мають різну кваліфікацію, різний досвід роботи, різні зв'язки, різний талант і тому зобов'язані використовувати свої переваги для зниження витрат.

7. Принцип лідерства. Підприємство повинно постійно вдосконалювати свою діяльність, випереджаючи конкурентів. Високий ступінь рухливості капіталу на конкурентному ринку не дозволяє довго утримувати будь-яку перевагу, тому для виживання необхідні постійні нововведення, у тому числі й такі, що руйнують підприємство протягом тривалого відрізка часу. У останньому випадку прагнення конкурентів повторити досвід призведе їх до розорення.

8. Принцип достатньої інформованості. Підприємство повинно володіти вірогідною та своєчасною інформацією про майбутні зміни зовнішнього середовища. Одним з істотних недоліків ринкового механізму є асиметрія інформації, при якій нестача якісної інформації призводить до нераціональних дій, що завдають шкоди суспільній та індивідуальній ефективності. Бажання одержати всю необхідну інформацію виправдано, але дорого коштує. З цієї причини краще мати часткову вірогідну інформацію, а на випадок настання небажаних

подій – страхування. За наведеною нижче формулою розраховується ступінь інформативності ухвалюваного оптимального рішення (7):

$$Y = I / V_d, \quad (7)$$

Y – ступінь інформативності рішення;

I – кількість інформації;

V_d – обсяг даних, релевантних ухвалюваному рішенняю.

9. Принцип мімікрії. Підприємство повинне організовувати свою діяльність так, щоб залишатися непоміченим на ринку. Підприємству необхідно постійно приховувати свої результати і свої справжні наміри, інакше воно стане привабливим об'єктом для атаки.

10. Принцип своєчасного згортання. Працюючи на тому або іншому ринку і при цьому зберігаючи свої позиції (без поліпшення), підприємство зобов'язане шукати момент виходу з цього ринку. Незмінність позицій на ринку свідчить про те, що частина наведених вище принципів життєдіяльності дотримується, а частину не вдається якісно реалізувати. У цьому випадку необхідно своєчасно піти з даного ринку, зберігши капітал, і спробувати реалізувати себе на будь-якому іншому ринку.

Висновки. Таким чином розроблений механізм самоорганізації економічних процесів підприємства дозволяє забезпечити стійку економічну систему підприємства, щодо дестабілізуючих чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на короткостроковий, середньостроковий та довгостроковий період. В роботі також було досліджено економічний процес підприємства з позиції теорії самоорганізації. Було встановлено міру невизначеності, що впливає на протікання економічних процесів — це ентропія та визначені інтервали зміни значень відносної ентропії, що відповідають: високому, середньому та низькому рівню стійкості економічної системи, що дозволяє визначати різні аспекти функціонування економічної системи.

Література

1. Алексеевский В. С. Синергетика менеджмента устойчивого развития [Текст] : монография / В. С. Алексеевский. — Калуга : Манускрипт, 2006. — 327 с.
2. Бакурова А. В. Самоорганизация социально-экономических систем: модели и методы [Текст] : монография / А. В. Бакурова. — Запорожжя : КПУ, 2010. — 328 с.
3. Білоус В. С. Синергетика і самоорганізація в економічній діяльності [Текст] : навч. посібник / В. С. Білоус. — Київ : КНЕУ, 2007. — 371 с.
4. Бевзенко Л. Д. Соціальна самоорганізація. Синергетична парадигма: можливості соціальних інтерпретацій [Текст] / Л. Д. Бевзенко. — Київ : ІС НАНУ, 2002. — 437 с.
5. Самоорганизация предприятий: тенденции социализации экономики [Текст] : монография / Т. В. Калінеску, Г. С. Ліхоносова, Г. О. Найдзон, С. П. Калінкаров. — Луганськ : вид-во СХУ ім. В. Даля, 2012. — 396 с.
6. Карпичев В. С. Организация и самоорганизация социальных систем [Текст] : словарь / В. С. Карпичев. — Москва : Изд-во РАГС, 2007. — 280 с.
7. Князева Е. Н. Основание синергетики. Человек, что конструирует себя и свое будущее [Текст] / Е. Н. Князева, З. П. Курдюмов. — Москва : Комкнига, 2007. — 232 с.
8. Курдюмов С. П. Синергетика — теория самоорганизации. Идеи, методы, перспективы [Текст] / С. П. Курдюмов, Г. Г. Малинецкий. — Москва : Наука, 1983. — 64 с.
9. Ермакова Ж. А. Интегративный механизм самоорганизации производственно-экономических систем: апробация и оценка эффективности [Текст] / Ж. А. Ермакова, Е. В. Шестакова // Российское предпринимательство. — 2017. — Т. 18, № 9. — С. 1461—1478.
10. Янковський М. Ентропія та екстрапотенціал економічних систем на прикладі концерну «Стирол» [Текст] / М. Янковський // Економіка України. — 2001. — № 4. — С. 30—35.
11. Shannon C. E. A Mathematical Theory of Communication / C. E. Shannon // Bell System Technical Journal. — 1948. — Vol. 27. — P. 379—423.
12. Нагорна І. І. Самоорганізація стійкої економічної системи підприємства [Текст] / І. І. Нагорна // Економіка і управління. — 2017. — № 4. — С. 38—44.
13. Нагорна І. І. Принципи самоорганізації економічних систем підприємств [Електронний ресурс] / І. І. Нагорна // Ефективна економіка. — 2018. — № 4. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
14. Amosha O. Economic security of sustainable development of the regions (based on the example of the Donetsk region) [Text] / O. Amosha, Y. Kharazishvili, V. Liashenko, O. Kvilinskyi // Gospodarka niskoemisyjna i jej wpływ na rozwój województwa wielkopolskiego. — Warszawa : Wydawnictwo Naukowe PWN. — 2016. — P. 19—34.
15. Dźwigoł H. Scientific research methodology in management sciences [Electronic resource] / H. Dźwigoł, M. Dźwigoł-Barosz // Financial and credit activity: problems of theory and practice. — 2018. — № 2(25). — P. 424—437. — Available at: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v2i25.136508>.

16. Głowski P. Economic transformation in Ukraine: comparative analysis and European experience [Electronic resource] / P. Głowski, O. Kvilinskyi. - Warsaw, 2017. - Available at: https://institute-icd.org/wp-content/uploads/2016/07/Monografia_Kvilinskyi.pdf.
17. Hroznyi I. Modeling management of diversification of foreign economic interactions [Electronic resource] / I. Hroznyi, O. Kuzmak, O. Kuzmak, O. Rusinova // Problems and Perspectives in Management. — 2018. — Vol. 16, Is. 1. — P. 155—165. — Available at: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16\(1\).2018.15](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16(1).2018.15).
18. Karpenko L. Methodological platform of the control mechanism with the energy saving technologies [Electronic resource] / L. Karpenko, M. Serbov, A. Kwilinski, V. Makedon, S. Drobyazko // Academy of Strategic Management Journal. — 2018. — № 17(5). — Available at: <https://www.abacademies.org/articles/Methodological-platform-of-the-control-mechanism-1939-6104-17-5-271.pdf>.
19. Kvilinskyi O. Optimization of innovative project realization conditions [Electronic resource] / O. Kvilinskyi, S. Kravchenko // Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej. Organizacja i Zarządzanie. — 2016. — № 70. — P. 101—111. — Available at: http://www.zeszyty.fem.put.poznan.pl/numery/ZN_OiZ_PP_70_07.pdf.
20. Kwilinski A. Development of industrial enterprise in the conditions of formation of information economics [Electronic resource] / A. Kwilinski // Thai Science Review, Autumn. — 2017. — Autumn. — P. 85—90. — Available at: <https://doi.org/10.5281/zenodo.1414236>.
21. Kwilinski A. Trends of development of the informational economy of Ukraine in the context of ensuring the communicative component of industrial enterprises [Text] / A. Kwilinski // Economics and Management. — 2018. — № 1(77). — P. 64—70.
22. Lakhno V. Model of managing of the procedure of mutual financial investing in information technologies and smart city systems [Electronic resource] / V. Lakhno, V. Malyukov, T. Bochulia, Z. Hipters, A. Kwilinski, O. Tomashevskaya // International Journal of Civil Engineering and Technology (IAEME). — 2018. — № 9(8). — P. 1802—1812. — Available at: http://www.iaeme.com/MasterAdmin/UploadFolder/IJCIET_09_08_181/IJCIET_09_08_181.pdf.
23. Melnychenko O. Energy management: analysis of the retrospective in the perspective context for economic development [Text] / O. Melnychenko, A. Kwilinski // European Cooperation. — 2017. — № 7(26). — P. 66—80.
24. Pajak K. Modern trends of financial sector development under the virtual regionalization conditions [Electronic resource] / K. Pajak, B. Kamińska, O. Kvilinskyi // Financial and credit activity: problems of theory and practice. — 2016. — № 2(21). — P. 204—217. — Available at: <https://doi.org/10.18371/fcftp.v2i21.91052>.
25. Payonk K. Operation of a Business Entity in the Context of Globalization / K. Payonk, V. Lyashenko, O. Kvilinskyi // Economic Herald of the Donbass. — 2015. — № 4(42). — P. 18—23.
26. Yakubovskiy M. Economy modernization of industrial regions (based on the example of Ukraine) [Electronic resource] / M. Yakubovskiy, V. Liashenko, B. Kamińska, O. Kvilinskyi // Economic transformation in Ukraine: comparative analysis and European experience. — 2017. — P. 12—29. — Available at: https://institute-icd.org/wp-content/uploads/2016/07/Monografia_Kvilinskyi.pdf.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Правдюк Н. Л., Усикова О. М.,
Скрипник М. І., Нагорна І. І., Курганська Е. І.

References

1. Alekseevsky, V. S. (2006). *Sinergetika menedzhmenta ustoychivogo razvitiya [Synergy of sustainable development management]*. Kaluga: The Manuscript [in Russian].
2. Bakurova, A.V. (2010). *Samoorganizatsiia sotsialno-ekonomichnykh system: modeli i metody [Self-organization of socio-economic systems: models and methods]*. Zaporozhye: KPU [in Ukrainian].
3. Bilous, V. S. (2007). *Synerhetyka i samoorganizatsiia v ekonomichnii diialnosti [Synergetics and self-organization in economic activity: teaching]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
4. Bevenko, L. D. (2002). *Sotsialna samoorganizatsiia. Synerhetychna paradyhma: mozhlyvosti sotsialnykh interpretatsii [Social self-organization. Synergetic paradigm: the possibilities of social interpretations]*. Kyiv: IS NANU [in Ukrainian].
5. Kalinescu, T., Likhonosov, G. S., Naydon, G. A., & Kalinkarov, S. P. (2012). *Samorhanizatsiia pidpriemstv: tendentsii sotsializatsii ekonomiky [Organization of enterprises: tendencies of economic socialization]*. Lugansk: Digest of the SNU named after V. Dalya [in Ukrainian].
6. Karpichev, B. C. (2007). *Organizatsiia i samoorganizatsiia sotsial'nykh system [Organization and self-organization of social systems]*. Moscow: Publishing House RAGS [in Russian].
7. Knyazeva, E. N., & Kurdyumov, Z. P. (2007). *Osnovaniye sinergetiki. Chelovek, chto konstruiuyet sebya i svoye budushcheye [The basis of synergy. The man that designs himself and his future]*. Moscow: Komkniga [in Russian].
8. Kurdyumov, S. P., & Malinetskiy, G. G. (1983). *Sinergetika — teoriya samoorganizatsii. Idei, metody, perspektivy [Synergetics — the theory of self-organization. Ideas, methods, perspectives]*. Moscow: Nauka [in Russian].
9. Ermakova, Zh. A., & Shestakova, E. V. (2017). Integrativnyy mekhanizm samoorganizatsii proizvodstvenno-ekonomicheskikh sistem: aprobatsiya i otsenka effektivnosti [Integrative mechanism of production and economic systems self-organization: approbation and evaluation of effectiveness]. *Rossiyskoye predprinimatel'stvo — Russian business*, 18 (9), 1461—1478 [in Russian].
10. Yankovskiy, M. (2001). Entropiia ta ekstrapotentsial ekonomichnykh system na prykladi kontsernu «Stirol» [Entropy and extra-potential of economic systems on the example of concern «Stirol»]. *Ekonomika Ukrainy — Economy of Ukraine*, 4, 30—35 [in Ukrainian].
11. Shannon, C. E. (1948). A Mathematical Theory of Communication. *Bell System Technical Journal*, 27, 379—423.
12. Nahorna, I. I. (2017). Camoorhanizatsiia stiikoi ekonomichnoi systemy pidpriemstva [The organization of the enterprise sustainable economic system]. *Ekonomika i upravlinnia — Economics and Management*, 4, 38—44 [in Ukrainian].
13. Nahorna, I. I. (2018). Prynysypy samoorganizatsii ekonomichnykh system pidpriemstv [Principles of the enterprises economic systems self-organization]. *Efektivna ekonomika — Effective economy*, 4. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua> [in Ukrainian].

14. Amosha, O., Kharazishvili, Y., Liashenko, V., Kvilinskyi, & O., Pająk, K. (Ed.) (2016). Economic security of sustainable development of the regions (based on the example of the Donetsk region). *Gospodarka niskoemisyjna i jej wpływ na rozwój województwa wielkopolskiego*, 19—34. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
15. Dźwigoł, H., & Dźwigoł-Barosz, M. (2018). Scientific research methodology in management sciences. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, 2 (25), 424—437. Retrieved from <https://doi.org/10.18371/fcaptop.v2i25.136508>.
16. Głowski, P., & Kvilinskyi, O. (Eds.). (2017). *Economic transformation in Ukraine: comparative analysis and European experience*. Warsaw. Retrieved from https://institute-icd.org/wp-content/uploads/2016/07/Monografia_Kvilinskyi.pdf.
17. Hroznyi, I., Kuzmak, O., Kuzmak, O., & Rusinova, O. (2018). Modeling management of diversification of foreign economic interactions. *Problems and Perspectives in Management*, 16 (1), 155—165. [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16\(1\).2018.15](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16(1).2018.15).
18. Karpenko, L., Serbov, M., Kwilinski, A., Makedon, V., & Drobyazko, S. (2018). Methodological platform of the control mechanism with the energy saving technologies. *Academy of Strategic Management Journal*, 17 (5). Retrieved from <https://www.abacademies.org/articles/Methodological-platform-of-the-control-mechanism-1939-6104-17-5-271.pdf>.
19. Kvilinskyi, O., & Kravchenko, S. (2016). Optimization of innovative project realization conditions. *Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej. Organizacja i Zarządzanie*, 70, 101—111. Retrieved from http://www.zeszyty.fem.put.poznan.pl/numery/ZN_OiZ_PP_70_07.pdf.
20. Kwilinski, A. (2017). Development of industrial enterprise in the conditions of formation of information economics. *Thai Science Review, Autumn*, 85—90. Retrieved from <https://doi.org/10.5281/zenodo.1414236>.
21. Kwilinski, A. (2018). Trends of development of the informational economy of Ukraine in the context of ensuring the communicative component of industrial enterprises. *Economics and Management*, 1 (77), 64—70.
22. Lakhno, V., Malyukov, V., Bochulia, T., Hipters, Z., Kwilinski, A., & Tomashevskaya, O. (2018). Model of managing of the procedure of mutual financial investing in information technologies and smart city systems. *International Journal of Civil Engineering and Technology (IAEME)*, 9 (8), 1802—1812. Retrieved from http://www.iaeme.com/MasterAdmin/UploadFolder/IJCIET_09_08_181/IJCIET_09_08_181.pdf.
23. Melnychenko, O., & Kwiliński, A. (2017). Energy management: analysis of the retrospective in the perspective context for economic development. *European Cooperation*, 7 (26), 66—80.
24. Pająk, K., Kamińska, B., & Kvilinskyi, O. (2016). Modern trends of financial sector development under the virtual regionalization conditions. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, 2 (21), 204—217. Retrieved from <https://doi.org/10.18371/fcaptop.v2i21.91052>.
25. Payonk, K., Lyashenko, V., & Kvilinskyi, O. (2015). Operation of a Business Entity in the Context of Globalization. *Economic Herald of the Donbass*, 4 (42), 18—23.
26. Yakubovskiy, M., Liashenko, V., Kamińska, B., & Kvilinskyi, O. (Eds.) (2017). Economy modernization of industrial regions (based on the example of Ukraine). *Economic transformation in Ukraine: comparative analysis and European experience*, 12—29. Retrieved from https://institute-icd.org/wp-content/uploads/2016/07/Monografia_Kvilinskyi.pdf.

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Pravdiuk N., Usykova O.,
Skrypyuk M., Nahorna I., Kurganskaya E.

Русінова О. С.

доктор економічних наук,
Інститут розвитку міжнародної співпраці, Познань, Польща;
e-mail: rusinova.olga@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-9702-2289

Вознюк М. А.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів, банківської справи і страхування
Львівського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи», Україна;
e-mail: ma.voznyuk@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-7393-9850

Парубець О. М.

доктор економічних наук, доцент,
Чернігівський національний технологічний університет, Україна;
e-mail: olena.parubets@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-5357-7581

Школенко О. Б.

кандидат економічних наук,
Європейський університет, Київ, Україна;
e-mail: tarasova.ganna@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-2792-1523

Єрмішова С. В.

кандидат економічних наук,
Європейський університет, Київ, Україна;
e-mail: svetlanagoogl05@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-0779-4275

РОЗРОБЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ПОСТАЧАнням МАТЕРІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Доведено, що при виборі підприємством стратегії збереження в якості підтримувальна її функціональна стратегія постачання розглядається стратегія стабільності. У цьому разі підприємство застосовує наявні (відомі) технології для виробництва освоєного продукту, якісні характеристики якого залишаються незмінними. За потреби скорочення присутності підприємства на ринку слід переглядати рішення, пов'язані з обсягами закупівель і номенклатурою. У підтримку стратегії скорочення рекомендується розробка варіантів адаптації матеріального постачання. При реалізації стратегії інтенсивного зростання змін можуть піддаватися якість закупаваних ресурсів, обсяги закупівель. Номенклатура закупаваних ресурсів, здебільшого, залишається незмінною, тому що асортимент готових виробів розширюється незначно, в основному за рахунок модифікації продукції в бік підвищення якості. Інтеграційний зростання потребує перегляду і/або розроблення принципово нової стратегії постачання. Така потреба викликана структурними змінами в організації.

Залежно від глибини реалізації проектів розвитку, що викликають якісні та кількісні зміни в наявній або новоствореній системі постачання матеріального забезпечення, запропоновано методичний підхід до оцінки підприємств-постачальників матеріального забезпечення у процесі розвитку промислового підприємства, що дозволяє визначити найкращого постачальника з потенційних або прийнятних, установити сильні і слабкі сторони взаємодії з обраною фірмою-постачальником. З урахуванням визначених переваг та обмежень у використанні для верифікації результатів оцінки використано ієрархічну модель вибору оптимального постачальника. Для підтвердження оптимальності попереднього вибору розраховано пріоритети попередньо визначених потенційних постачальників, за показниками (термін виконання, ступінь реагування до змін, виконання відповідно до вимог, рівень розвитку системи менеджменту якості відповідно вимог МС ISO 9000, що дали можливість підтвердити оптимальність попереднього вибору.

Ключові слова: постачання, підхід, матеріальне забезпечення, розвиток, підприємство.

Формул: 12; рис.: 1; табл: 9; бібл.: 18.

Rusinova Olha

*Doctor of Economics,
Institute for International Cooperation Development, Poznań, Poland;
e-mail: rusinova.olga@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-9702-2289*

Voznyuk Mykola

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of Department of Finance, Banking and Insurance
Lviv Educational-Scientific Institute
SHEI «Banking University», Ukraine;
e-mail: ma.voznyuk@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-7393-9850*

Parubets Olena

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Chernihiv National University of Technology, Ukraine;
e-mail: olena.parubets@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-5357-7581*

Shkolenko Oksana

*Ph.D. in Economics,
European University, Kyiv, Ukraine;
e-mail: tarasova.ganna@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-2792-1523*

Yermishova Svitlana

*Ph.D. in Economics,
European University, Kyiv, Ukraine;
e-mail: svetlanagoogl05@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-0779-4275*

DEVELOPMENT OF METHOD APPROACH TO MANAGEMENT OF SUPPLY OF MATERIAL SUPPLY IN THE PROCESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE DEVELOPMENT

Abstract. It is proved that the strategy of stability is considered when selecting an enterprise conservation strategy as a supporting its functional supply strategy. In this case, the company applies the existing (known) technologies for the production of the developed product, the qualitative characteristics of which remain unchanged. If necessary, the reduction of the presence of the company on the market should review decisions related to the volume of procurement and the nomenclature. In support of the reduction strategy, it is recommended to develop options for adapting material supply. In implementing the strategy of intensive growth of changes can be subject to the quality of procurement resources, the volume of procurement. The nomenclature of purchased resources, as a rule, remains unchanged, because the range of finished products is expanding slightly, mainly due to the modification of products towards quality improvement. Integrating growth requires revision and/or development of a fundamentally new supply strategy. This need is due to structural changes in the organization.

Depending on the depth of implementation of development projects that cause qualitative and quantitative changes in the existing or newly created system of material supply, a methodical approach to the assessment of suppliers of material support in the process of development of an industrial enterprise is proposed, which allows identifying the best supplier from potential or acceptable, establish strong and the weaknesses of the interaction with the chosen supplier company. Taking into account certain advantages and limitations in use, the hierarchical model of choice of the optimal supplier is used to verify the results of the assessment. In order to confirm the optimality of the pre-selection, the priorities of the predetermined potential suppliers were calculated, according to indicators (implementation time, response to changes, compliance with requirements, level of development of the quality management system in accordance with the

requirements of the ISO 9000), have made it possible to confirm the optimality of the previous choice.

Keywords: supply, approach, material support, development, enterprise.

JEL Classification: C44, D81, L23, M21

Formulas: 12; fig.: 1; tabl.: 9; bibl.: 18.

Русинова О. С.

доктор экономических наук,

Институт развития международного сотрудничества, Познань, Польша;

e-mail: rusinova.olga@ukr.net; ORCIDID: 0000-0001-9702-2289

Вознюк Н. А.

доктор экономических наук, доцент,

профессор кафедры финансов, банковского дела и страхования

Львовского учебно-научного института

ГВУЗ «Университет банковского дела», Украина;

e-mail: na.voznyuk@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-7393-9850

Парубец Е. Н.

доктор экономических наук, доцент,

Черниговский национальный технический университет, Украина;

e-mail: olena.parubets@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-5357-7581

Школенко О. Б.

кандидат экономических наук,

Европейский университет, Киев, Украина;

e-mail: tarasova.ganna@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-2792-1523

Ермишова С. В.

кандидат экономических наук,

Европейский университет, Киев, Украина;

e-mail: svetlanagoogl05@gmail.com; ORCIDID: 0000-0002-0779-4275

РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ПОСТАВКАМИ МАТЕРИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Доказано, что при выборе предприятием стратегии сохранения в качестве поддерживающей ее функциональной стратегии снабжения рассматривается стратегия стабильности. В этом случае предприятие применяет имеющиеся (известные) технологии для производства освоенного продукта, качественные характеристики которого остаются неизменными. При необходимости сокращения присутствия предприятия на рынке следует пересматривать решения, связанные с объемами закупок и номенклатурой. В поддержку стратегии сокращения рекомендуется разработка вариантов адаптации материального снабжения. При реализации стратегии интенсивного роста изменений могут подвергаться качество закупаемых ресурсов, объемы закупок. Номенклатура закупаемых ресурсов, как правило, остается неизменной, так как ассортимент готовых изделий расширяется незначительно, в основном за счет модификации продукции в сторону повышения качества. Интеграционный рост требует пересмотра и/или разработки принципиально новой стратегии снабжения. Такая необходимость вызвана структурными изменениями в организации.

В зависимости от глубины реализации проектов развития, которые вызывают качественные и количественные изменения в существующей или вновь созданной системе снабжения материального обеспечения, предложен методический подход к оценке предприятий-поставщиков материального обеспечения в процессе развития промышленного предприятия. Подход позволяет определить лучшего поставщика из потенциальных или приемлемых, установить сильные и слабые стороны взаимодействия с выбранной фирмой-поставщиком. С учетом определенных преимуществ и ограничений в использовании, для

верификации результатов оценки, использовано иерархическую модель выбора оптимального поставщика. Для подтверждения оптимальности предварительного выбора рассчитаны приоритеты предварительно определенных потенциальных поставщиков по показателям (срок исполнения, степень реагирования к изменениям, выполнение в соответствии требованиям, уровень развития системы менеджмента качества в соответствии с требованиями МС ISO 9000), что позволило подтвердить оптимальность предварительного выбора.

Ключевые слова: поставка, подход, материальное обеспечение, развитие, предприятие.

Формул: 12; рис.: 1; табл.: 9; библи.: 18.

Постановка проблеми. Основою стійкого становища промислового підприємства на ринку є ефективне управління його розвитком, якість розробки та використання технологій, забезпечення матеріальних, фінансових, трудових й інформаційних ресурсів. Процес управління забезпеченням розвитку промислових підприємств є дуже складним явищем, що набуває особливої значущості в сучасних ринкових умовах, які характеризуються наявністю підвищених вимог не тільки до якості продукції, а й процесів її виготовлення. В силу обмежених можливостей повноцінного забезпечення якісного розвитку, підприємства вимушені функціонувати в умовах хаотичної взаємодії складових системи управління постачанням.

Промисловим підприємствам необхідне ефективне управління забезпеченням розвитку, що можливе за умови чіткого функціонування внутрішньої структури підприємства та організаційних змін у постачанні необхідних для розвитку матеріально-технічних ресурсів. У зв'язку з цим актуальною проблемою сьогодні є розробка ефективних науково-методичних підходів до управління забезпеченням розвитку промислових підприємств у цілому і машинобудівних, зокрема.

Недостатність теоретичних і практичних розробок у даній сфері, неможливість практичного використання багатьох із них обумовили вибір даного напрямку дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішення проблеми постачання матеріального забезпечення в практиці промислових підприємств не є новим. Різні аспекти даної проблеми було висвітлено в таких наукових працях дослідників [4, 6, 13, 1,5].

Наголошуючи на актуальності застосування логістичного підходу в управлінні постачанням на підприємстві, в роботі [5] доводить, що побудова логістичної системи суттєво змінює взаємодію матеріальних потоків, сприяє підвищенню ефективності роботи підприємств та зростанню конкурентних переваг за умови дотримання низки таких умов:

- забезпечення взаємодії логістичного управління зі стратегією, в цілому прийнятою підприємством;
- можливість розробки і практичного здійснення заходів щодо реорганізації і управління потоками;
- вчасне отримання, передача, переробка, збереження всієї супутньої інформації;
- можливість здійснення контролю і управління трудовими ресурсами;
- забезпечення взаємозв'язків з іншими підприємствами й особами щодо вироблення і реалізації стратегічної лінії;
- можливість визначення і врахування ефективності логістики в прийнятій системі фінансових показників [17,18, 5].

Ефективність проведення логістизації на підприємстві зумовлена наявністю таких чинників, як:

- ринкова потреба у скороченні тривалості виробництва та збільшенні життєвого циклу створюваних об'єктів;
- переорієнтація організацій з вузькофункціонального на задоволення потреб клієнтів;
- уніфікація технологій виробництва [7,5].

Не заперечуючи наявних переваг в використанні запропонованого підходу, суттєвим

обмеженням в його практичній реалізації є акцентування уваги лише на одному або декількох процесів, спрямування управлінського впливу на оптимізації окремих потоків.

Новим досвідом для практики вітчизняних промислових підприємств є впровадження в процеси управління ланцюгами постачання підприємства на основі системи SCM. Так, в дослідженні [10, 6], автори розкривають даний метод через проходження відповідних етапів.

Таким чином, стислий огляд наукових робіт з вирішення проблеми управління постачанням матеріального забезпечення на промислових підприємствах показав, що найпоширенішим методом є логістичний та окремі його варіативні аспекти. Проте, вченими не вирішено питання управління постачанням матеріального забезпечення саме в процесі впровадження проектів розвитку на підприємстві, тому висвітлені підходи не можуть бути універсальними та потребують наукових доробок, що робить тему дослідження актуальною.

Метою дослідження є розробка методичного підходу до управління постачанням матеріального забезпечення в процесі розвитку промислового підприємства.

Методологія дослідження. Згідно з визначенням [11] матеріальне забезпечення підприємства – це процес забезпечення виробничої системи матеріально-технічними цінностями: виробничими фондами та управління рухом матеріальних ресурсів від постачальника до кінцевого споживача – виробничої діяльності.

Управління постачанням матеріального забезпечення передбачає:

- постановка завдання: включає накопичення інформації про стан матеріальних ресурсів підприємства, оцінку матеріаломісткості виробництва та його матеріальної потреби, проведення моніторингу наявних ресурсів та сировинного ринку потенціальних ресурсів, планування потреби у ресурсах;

- реалізація поставленого завдання: формування остаточного рішення про розвиток сировинної бази підприємства, організацію постачання ресурсів, управління запасами матеріально-технічних ресурсів;

- контроль за ефективністю формування та використання матеріальних ресурсів в усіх ланках виробничої системи [11].

В процесі розвитку на підприємстві можуть впроваджуватися різні за ступенем новизни та прогресивності технології виробництва, що має вплив на весь технологічний цикл або на окремі технологічні операції, переділи та ін.

В залежності від цього фактору поступово може змінюватись кількість та якість необхідних ресурсів.

Дана зміна в першу чергу відноситься до існуючої системи постачання на підприємстві [1]. В залежності від глибини реалізації технологічних інновацій на підприємстві і придбаних ресурсів може бути застосована одна з описаних стратегій постачання.

Відповідно до матриці при виборі підприємством стратегії збереження в якості підтримуючої її функціональної стратегії постачання розглядається стратегія стабільності. У цьому випадку підприємство застосовує наявні (відомі) технології для виробництва освоєного продукту, якісні характеристики якого залишаються незмінними. При необхідності скорочення присутності підприємства на ринку слід переглядати рішення, пов'язані з обсягами закупівель і номенклатурою. В підтримку стратегії скорочення рекомендується розробка варіантів адаптації матеріального постачання. При реалізації стратегії інтенсивного зростання змін можуть піддаватися якість закуповуваних ресурсів, обсяги закупівель. Номенклатура закуповуваних ресурсів, як правило, залишається незмінною, тому що асортимент готових виробів розширюється незначно, в основному за рахунок модифікації продукції в бік підвищення якості. Інтеграційний зростання потребує перегляду і/або розробки принципово нової стратегії постачання. Така необхідність викликана структурними змінами в організації. В цьому випадку пропонується застосовувати стратегію адаптації [3, 13].

За результатами проведення оцінки фірм-постачальників на основі таксонометричного методу, всі потенційні та прийнятні фірми буде проранжовано за

значимістю.

В основу таксонометричного методу покладено операції з матрицями. В нашому випадку ранжування m потенційних або прийнятних фірм-постачальників проводиться за n показниками. Тоді сукупність всіх значень показників по цій групі потенційних або прийнятних фірм-постачальників можна представити у вигляді матриці:

$$X = \begin{pmatrix} x_{11} & \dots & x_{1j} & \dots & x_{1n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{i1} & \dots & x_{ij} & \dots & x_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & \dots & x_{mj} & \dots & x_{mn} \end{pmatrix}; \quad (1)$$

де: $i = 1, \dots, m$ — номер показника;
 $j = 1, \dots, n$ — номер фірми-постачальника.

Як видно з табл. 1, всі оціночні показники мають різну природу, тому наступним кроком буде нормування показників шляхом заміни матриці X на матрицю Z :

$$Z = \begin{pmatrix} z_{11} & \dots & z_{1j} & \dots & z_{1n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ z_{i1} & \dots & z_{ij} & \dots & z_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ z_{m1} & \dots & z_{mj} & \dots & z_{mn} \end{pmatrix}; \quad (2)$$

де:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_i}{\sigma_i}; \quad (3)$$

де: $\bar{x}_i = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^n x_{ij}$ — середнє значення i -го показника для всіх потенційних або прийнятних фірм-постачальників;

$\sigma_i = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^n [(x)_{ij} - \bar{x}_i]^2$ — дисперсія значення i -го показника для всіх потенційних або прийнятних фірм-постачальників.

На наступному кроці проводиться формування «еталонного постачальника». Для цього в будь-якому рядку вибирається найбільше (або найменше) значення відповідного показника в залежності від того, яка його оптимальна величина [2].

Характеристика еталонного постачальника – це матриця виду:

$$\begin{pmatrix} z_1^e \\ K \\ z_n^e \end{pmatrix} \quad (4)$$

Розрахунок квазівідстаней R_{ij} від будь-якої фірми-постачальника до еталона дає наступні значення для всіх m потенційних або прийнятних фірм-постачальників:

$$R_j = \sum_{i=1}^n (z_{ij} - z_i^e) \quad (5)$$

Вибір найкращого постачальника здійснюється методом найменших квадратів (МНК). Фірма-постачальник, що має мінімальне значення R_j , вважається кращою з представлених до оцінки.

За отриманою оцінкою фірму-постачальника відносять до тієї чи іншої групи. Група фірм-постачальників визначається нормативними інтервалами, які встановлюються наступною шкалою (табл. 1).

За результатами оцінки з вибору фірми-постачальника оформляється перелік прийнятних постачальників за особливою формою, що затверджується ОПР.

Таблиця 1.

Рекомендовані нормативні інтервали для груп фірм-постачальників

№ з/п	Група фірм-постачальників	Інтервал оцінок	
		від	до
1.	Відмінний постачальник (еталонний)	4,5	5,0
2.	Добрий постачальник	3,6	4,6
3.	Задовільний постачальник	3,0	3,8
4.	Незадовільний постачальник	1,0	2,8

Результати дослідження.

Обрання постачальника забезпечення виробничих процесів (варіант 1)

Оптимальний для забезпечення виробничих процесів постачальник обирається на основі удосконаленої авторами моделі визначення оптимального постачальника (рис. 1). Удосконалення відбулося за рахунок уведення нових критеріальних оцінок.



Рис. 1. Модель вибору оптимального постачальника (удосконалено авторами)

Обґрунтувати вибір постачальника дозволяє система критеріїв, розроблена за такими групами показників: виробничі, фінансово-економічні, ринкові (табл. 2).

Таблиця 2.

Групи показників оцінювання потенційних постачальників

Група показників	Критерії оцінювання
Виробничі	1.1. Стан технічної бази
	1.2. Стан технологічної бази
	1.3. Логістична інфраструктура
	1.4. Стан ресурсної бази
	1.5. Якість продукції
Фінансово-економічні	2.1. Фінансовий стан
	2.2. Собівартість продукції
	2.3. Рівень кадрового потенціалу
Ринкові	3.1. Ділова репутація та імідж
	3.2. Конкурентна позиція за часткою ринку
	3.3. Географічне розташування
	3.4. Досвід
	3.5. Гнучкість умов співпраці

Оцінювання постачальника здійснюють за спеціальними шкалами, щоб отримати його кількісну оцінку. За кожною групою показників та за прийнятими напрямками оцінювання визначено їх вагу.

Так само за кожною групою показників можна визначити зведені до єдиного показника підсумкові середньоарифметичні оцінки.

Підсумкову оцінку потенційного постачальника пропонуємо розраховувати за формулою:

$$S = q_1 \cdot C_p + q_2 \cdot C_f + q_3 \cdot R ; \quad (6)$$

де S – підсумкова оцінка потенційного постачальника;

C_p – середньоарифметичне значення виробничих показників потенційного постачальника;

C_f – середньоарифметичне значення фінансово-економічних показників потенційного постачальника;

R – середньоарифметичне значення ринкових показників потенційного постачальника;

q_1, q_2, q_3 – вагові значення відповідних груп показників потенційного постачальника.

Рейтинг потенційних постачальників визначається на основі підсумкової оцінки S та виглядає як низхідний перелік.

Можна виділити такі принципи оцінювання постачальника:

1. Принцип урахування заявленої постачальником вартості матеріальних ресурсів і планованої суми транзакційних витрат.

2. При розрахунку планованих транзакційних витрат слід брати до уваги витрати на такі дії як пошук і оцінювання постачальника, переговори й укладання угоди, супровід угоди тощо.

На прийняття рішення про вибір постачальника впливають також дані поточного моніторингу ринку постачальників, який необхідно проводити постійно. Для цього на кожного постачальника з переліку потенційних і схвалених ОПР заводиться карта обліку бальних показників, в яку заносять результати інтегральної оцінки одиничного факту виконання замовлення. Підприємство-постачальник має оцінюватися за такими показниками:

– можливості постачальника (володіючи інформацією про власні потреби в матеріальному забезпеченні (на день/тиждень/місяць/рік) необхідно переконатися, що підприємство-постачальник (потенційний або прийнятий) може задовольнити ці потреби. Важливою умовою є надійність постачальника, відгуки про нього інших підприємств;

– якість продукції (якість продукції значно впливає на прибуток. Визначити якість можна за зразками, щоб зрозуміти, чи відповідає якість продукції очікуванням);

– умови оплати (різні підприємства-постачальники пропонують різні умови оплати. Тому, перш ніж підписати договір, потрібно чітко визначити умови платежів. Деякі вимагають повної оплати до моменту відвантаження товару. Інші постачальники дають відтермінування платежу);

– гарантії (чітке та прозоре з'ясування гарантій до моменту укладення договору купівлі-продажу з підприємством-постачальником: повернення товару, час для обробки претензій і т. ін.);

– рівень цін (закупівельна ціна повинна бути привабливою. Багато підприємств-постачальників пропонують знижки за обсяги закупівель товару);

– місцезнаходження підприємства-постачальника (розташування фірми-постачальника впливає на швидкість і вартість доставки).

Кожен з обраних показників оцінюється за п'ятибальною шкалою (відмінно, добре, задовільно, незадовільно).

Оцінці піддаються фірми-постачальники з переліку:

– потенційних фірм-постачальників;

– прийнятних фірм-постачальників.

За результатами проведення оцінки підприємств-постачальників на основі таксонометричного методу всі потенційні та прийнятні фірми буде проранжовано за значимістю.

Для верифікації результатів вище наведеної методики оцінки підприємств-постачальників, використано ієрархічну модель вибору оптимального постачальника матеріального забезпечення промислового підприємства.

Припустимо, що ієрархічна система, яка досліджується за допомогою МАІ містить зоб'єктів, які порівнюються за ознаками. Тоді, в якості початкових даних ієрархічної задачі виступають:

- матриця вимірності $u \times u$ попарних порівнянь критеріїв аналізу ефективності безвідносно до об'єктів, які будуть за ними порівнюватися;

- уматриць вимірності $z \times z$ попарних порівнянь z об'єктів за кожним з критеріїв.

Для оцінки пріоритетів критеріїв (об'єктів) для кожної з таких матриць обчислюють величини[14]:

- головний власний вектор (формула 7):

$$V_i = \sqrt[z]{\prod_{j=1}^z a_{ij}}; \quad (7)$$

де a_{ij} – елемент матриці попарних порівнянь, Π – математичний символ добутку;

- вектор пріоритетів (формула 8):

$$P_i = \frac{V_i}{\sum_{j=1}^z V_j}; \quad (8)$$

Для оцінки узгодженості висновків для кожної з матриць обчислюють величини:

- вектор власних чисел матриці (формула 9):

$$\lambda_i = \frac{\sum_{j=1}^z a_{ij} V_j}{V_i}; \quad (9)$$

- максимальне власне число матриці (формула 10):

$$\lambda_{max} = \frac{\sum_{j=1}^z \lambda_j}{z}; \quad (10)$$

- індекс узгодженості (формула 11):

$$CI = \frac{\lambda_{max} - z}{z - 1}; \quad (11)$$

- відношення узгодженості (формула 12):

$$CR = \frac{CI}{RI} \quad (12)$$

де значення випадкового індексу RI визначаються з таблиці [12, 14]:

За проведеним дослідженням ринку та вивченими комерційними пропозиціями виявляються підприємства, що можуть виступати постачальниками. Перелік попередньо визначених потенційних постачальників, є наступним:

Таблиця 4.

Значення випадкового індексу

z	1	2	3	4	5
RI	0,58	0,9	1,12	1,24	1,32

1. ТОВ «Спецобладнання», 2. ТОВ «Укрпостач», 3. ТОВ «Спецдеталь», 4. ТОВ «Вироб МТЗ», 5. ТОВ «Спецпостачання».

З метою вибору оптимального постачальника удосконалено систему показників та критеріїв їх оцінки (табл. 5)

Таблиця 5.

Показники та критерії оцінки потенційних постачальників

№	Найменування показника	Критерій
2.	Термін виконання	Точно в визначений строк згідно договору
		Одне чи декілька прострочень термінів (до 3х днів)
		Одне чи декілька прострочень термінів (більше 3х днів, або тижня)
		Повне невиконання обсягу робіт в визначений термін
3.	Ступінь реагування до змін	3 дні
		5 дні
		7 днів
		14–15 днів
4.	Виконання у відповідності вимогам	Рівень задоволеності висунутим вимогам проекту
		Рівень часткового задоволення висунутим вимогам
		Рівень неповного задоволення висунутим вимогам
5.	Рівень розвитку системи менеджменту якості відповідно вимог <i>МС ISO 9000</i>	Відповідність міжнародним стандартам
		Система менеджменту якості впроваджена, але функціонує неповністю
		Система менеджменту якості лише на стадії впровадження

удосконалено авторами

Складемо матрицю попарних порівнянь зазначених показників (табл. 6), використовуючи експертні оцінки показників ефективності згідно зі шкалою Сааті.

Таблиця 6.

Матриця попарних порівнянь показників оцінки постачальників у МАІ

Показники оцінки потенційних постачальників	Виконання робіт встановленим вимогам	Виконання робіт в задані терміни	Ступінь реагування до змін	Рівень цін	Рівень розвитку системи менеджменту якості
Виконання поставок за встановленими вимогами	1	2	8	6	3
Виконання поставок в задані терміни	1/2	1	6	5	3
Ступінь реагування до змін	1/8	1/6	1	1/6	1/8
Рівень цін	1/6	1/5	6	1	1/5
Рівень розвитку системи менеджменту якості	1/3	1/3	8	5	1

За кожним із 5 показників порівнюємо між собою попарно 5 підприємств, що можуть виступати в ролі постачальників. У результаті маємо матриці попарних порівнянь об'єктів. Числові дані експертних оцінок, представлених у таблиці 6, дають можливість розрахувати значення компонент власного вектору, вектору пріоритетів та вектору власних чисел для показників оцінки постачальників. Відповідно, експертні оцінки з матриць попарних порівнянь об'єктів служать основою для розрахунків пріоритетів потенційних постачальників за кожною з п'яти представлених ознак (табл. 7).

Таблиця 7.

Розрахунок пріоритетів показників

A	Виконання робіт встановленим вимогам	Виконання робіт в задані терміни	Ступінь Реагування до змін	Рівень цін	Рівень розвитку системи менеджменту якості	V_i	P_i	λ
Виконання поставок за встановленими вимогами	1	2	8	6	3	2,570	0,299	6,150
Виконання поставок в задані терміни	1/2	1	6	5	3	1,680	0,195	6,331
Ступінь реагування до змін	1/8	1/6	1	1/6	1/8	0,199	0,023	6,967
Рівень цін	1/6	1/5	6	1	1/5	0,434	0,050	7,017
Рівень розвитку системи менеджменту якості	1/3	1/3	8	5	1	0,981	0,114	6,838

Обрання постачальника забезпечення виробничих процесів (варіант 2)

Представлено обчислення вказаних компонент для матриці попарних порівнянь показників оцінки постачальників та власне самих постачальників за кваліфікаційними ознаками, використовуючи формули (7) – (9).

Визначимо оптимального постачальника засобами МАІ (як приклад табл. 8).

Обчислимо показники узгодженості за формулами (10) – (12). Максимальне власне число матриці $\lambda = 6.620$.

Значення $RI = 1.24$.

Індекс узгодженості $CI = 0,124$; відношення узгодженості $CR = 0,100$.

Застосуємо формули (7) – (12) для матриць попарних порівнянь постачальників за кожним із показників. Визначено, що $RI = 1,12$

Максимальне власне число матриці $\lambda = 5,43$. Індекс узгодженості $CI = 0,211$; відношення узгодженості $CR = 0,188$.

Таблиця 8.

Розрахунок пріоритетів постачальників за показником «Виконання поставок за встановленими вимогами»

Виконання поставок за встановленими вимогами	ТОВ «Спец-обладнання»	ТОВ «Укрпостач»	ТОВ «Спец-деталь»	ТОВ «Вироб МТЗ»	ТОВ «Спец-постачання»	V_i	P_i	λ
ТОВ «Спецобладнання»	1	2	8	1/3	6	2,000	0,265	5,410
ТОВ «Укрпостач»	1/2	1	8	1/3	7	1,563	0,207	5,611
ТОВ «Спецдеталь»	1/8	1/8	1	1/7	1/9	0,190	0,025	6,107
ТОВ «Вироб МТЗ»	3	3	7	1	6	3,277	0,434	5,608
ТОВ «Спецпостачання»	1/6	1/7	9	1/6	1	0,514	0,068	6,479

Аналогічно проводимо розрахунок пріоритетів постачальників за іншими показниками з таблиці 7.

Максимальне власне число матриці $\lambda = 5,761$. Індекс узгодженості $CI = 0.190$; відношення узгодженості $CR = 0.170$.

Проведемо синтез локальних пріоритетів, перемноживши матрицю, складену з векторів пріоритетів постачальників за всіма показниками, та вектор пріоритетів з табл. 9.

Таблиця 9.

0,265	0,499	0,354	0,079	0,150	0,297		0,299		0,270
0,207	0,164	0,163	0,482	0,267	0,152		0,195		0,224
0,025	0,030	0,034	0,113	0,060	0,050	X	0,023	=	0,044
0,434	0,240	0,397	0,298	0,493	0,472		0,050		0,412
0,068	0,068	0,052	0,028	0,031	0,029		0,318		0,049

Таким чином, підприємству ТОВ «Спецобладнання» слід віддати 27% переваги, ТОВ «Укрпостач» – 22,4%, ТОВ «Спецдеталь» – 4,4%, ТОВ «Вироб МТЗ» — 41,2% ТОВ «Спецпостачання» – 4,9%.

Можна зробити висновок, що найбільший пріоритет має ТОВ «Вироб МТЗ», якому і слід віддати перевагу як оптимальному постачальнику.

Висновки. Таким чином, в залежності від глибини реалізації проектів розвитку, що викликають якісні та кількісні зміни в існуючій або новоствореній системі постачання матеріального забезпечення розвинуто методичний підхід до оцінки підприємств-постачальників матеріального забезпечення, це дозволяє визначити найкращого постачальника з потенційних або прийнятних, встановити сильні та слабкі сторони взаємодії

з обраним підприємством-постачальником. З урахуванням визначених переваг та обмежень у використанні, для верифікації результатів оцінки, використано ієрархічну модель вибору оптимального постачальника. Розрахунки пріоритетів попередньо визначених потенційних постачальників, за показниками (термін виконання, ступінь реагування до змін, виконання у відповідності вимогам, рівень розвитку системи менеджменту якості відповідно вимог *МС ISO 9000*), дали можливість підтвердити оптимальність попереднього вибору.

Література

1. Как выбрать поставщика [Электронный ресурс] // Малый бизнес. — 2017. — Режим доступа : <http://laudator.ru/businessguides/kak-vybrat-postavshhika.html> (дата звернення 19 квітня 2017).
2. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В. В. Ковалев, О. В. Волкова. — Москва : ООО «ТК Велби», 2002.
3. Ильина Л. Ю. Система планирования ресурсного обеспечения диверсифицированного промышленного предприятия / Л. Ю. Ильина // Программные продукты и системы. — 2011. — № 2. — С. 142—144.
4. Бортник С. М. Удосконалення управління матеріально-технічним забезпеченням підприємства на засадах сорсингу та логістики [Електронний ресурс] / С. М. Бортник. — Режим доступу : <http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/4604/3/bortnik.pdf>.
5. Кравчуновська Т. С. Удосконалення управління матеріально-технічним забезпеченням підприємств будівельного комплексу / Т. С. Кравчуновська // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. — 2013. — № 3. — С. 4—8.
6. Овчаренко Г. С. Управління ланцюгами постачання підприємства на основі системи SCM / Г. С. Овчаренко, О. А. Рудківський // Вісник Хмельницького національного університету. — 2011. — № 3. — Т. 1. — С. 138—142.
7. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер ; пер. с англ. В. И. Кузина. — Санкт-Петербург : Питер, 2004. — 320 с.
8. Сток Дж. Р. Стратегическое управление логистикой / Сток Дж. Р., Ламберт, Д. М. ; пер. с англ. В. Н. Егорова. — Москва : ИНФРА-М, XXXII, 2005. — 797 с.
9. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок / Д. Уотерс ; пер. с англ. В. Н. Егорова. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 503 с.
10. Чухрай Н. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики / Н. Чухрай, О. Гірна. — Львів : «Інтелект-Захід», 2007. — 232 с.
11. Максимів Б. М. Роль матеріально-технічного забезпечення в управлінні сучасним промисловим підприємством / Б. М. Максимів, М. Б. Катарина // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. — 2012. — № 1. — С. 148—153.
12. Грозний І. С. Теорія та практика управління якістю розвитку промислових підприємств на основі когерентного підходу : монографія / І. С. Грозний. — Запоріжжя : КПУ, 2014. — 300 с.
13. Ильина Л. Ю. Стратегические альтернативы развития бизнеса в условиях инновационных изменений / Л. Ю. Ильина // Инновационная деятельность. — 2013. — № 1 (23). — С. 29—33.
14. Грозний І. С. Застосування методу аналізу ієрархій до задач бенчмаркінгу виробничих процесів промислового підприємства / І. С. Грозний, Г. О. Тарасова // Економіка і управління : науковий журнал. - 2014. - № 3 (63). - С. 130-138.
15. Lin J. Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or Defy it? A Debate Between Justin Lin and Ha-Joon Chang / J. Lin, H.-J. Chang // Development Policy Review. — 2009. — № 27 (5). — С. 483—502.
16. Altenburg T. Industrial Policy in Developing Countries: Overview and lessons from seven country cases / T. Altenburg. — Bonn : German Development Institute, 2011.
17. Cimoli M. Industrial Policy and Development: The Political Economy of Capabilities Accumulation / M. Cimoli, G. Dosi, J. E. Stiglitz. — Oxford : Oxford University Press, 2009.
18. Graham O. L. Losing Time: The Industrial Policy Debate / O. L. Graham. — Cambridge, MA : Harvard University Press, 1994.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Русінова О. С., Вознюк М. А., Парубець О. М., Школенко О. Б., Єрмішова С. В.

References

1. Malyy biznes [Small business]. (2017). *Kak vybrat' postavshchika [How to choose a supplier]*. Retrieved from <http://laudator.ru/businessguides/kak-vybrat-postavshhika.html> [in Russian].
2. Kovalev, V. V., & Volkova, O. V. (2002). *Analiz hoz'yajstvennoj deyatel'nosti predpriyatiya [Analysis of economic activity of the enterprise]*. Moscow: ООО ТК Велби [in Russian].
3. Ilyina, L.Yu. (2011). *Sistema planirovaniya resursnogo obespecheniya diversifitsirovannogo promyshlennogo predpriyatiya [System of resource planning of a diversified industrial enterprise]*. *Programmnye produkty i sistemy — Software products and systems*, 2, 142—144 [in Russian].
4. Bortnik, S. M. (2015). *Udoskonalennia upravlinnia materialno-tekhnichnym zabezpechenniam pidpriemstva na zasadakh sorsynhu ta lohistyky [Improvement of the material and technical support of the enterprise on the basis of sourcing and logistics]*. Retrieved from <http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/4604/3/bortnik.pdf> [in Ukrainian].
5. Kravchunovskaya, T. S. (2013). *Udoskonalennia upravlinnia materialno-tekhnichnym zabezpechenniam pidpriemstv budivelnogo kompleksu [Improvement of management of material and technical provision of enterprises of the construction of complex]*. *Visnyk Prydniprovskoi derzhavnoi akademii budivnytstva ta arkhitektury — Bulletin of the Pridniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture*, 3, 4—8 [in Ukrainian].
6. Ovcharenko, G. S., & Rudkivsky, O. A. (2011). *Upravlinnia lantsiuhamy postachannia pidpriemstva na osnovi systemy SCM [Chain management of the enterprise based on the SCM system]*. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu — Bulletin of the Khmelnytsky National University*, 3, Vol. 1, 138—142 [in Ukrainian].

7. Christopher, M. (2004). *Logistika i upravlenie cepochkami postavok [Logistics and supply chain management]*. V. I. Kusun, Trans. St. Petersburg: Peter [in Russian].
8. Stoke, Dzh. R., & Lambert, D. M. (2005). *Strategicheskoe upravlenie logistikoj [Strategic logistics management]*. V. N. Egorov, Trans. Moscow: INFRA-M, XXXII [in Russian].
9. Waters, D. (2003). *Logistika. Upravlenie cep'yu postavok [Logistics. Supply Chain Management]*. V. N. Egorov, Trans. Moscow: UNITI-DANA [in Russian].
10. Chukhrai, N., & Girna, O. (2007). *Formuvannya lantsiuha postavok: pytannia teorii ta praktyky [Formation of the supply chain: questions of theory and practice]*. Lviv: Intellect-West [in Ukrainian].
11. Maksimov, B. M., & Katarina, M. B. (2012). Rol materialno-tekhnichnoho zabezpechennia v upravlinni suchasnym promyslovym pidpriemstvom [The role of logistics in the management of a modern industrial enterprise]. *Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky — Bulletin of the Chernivtsi Trade and Economic Institute, Economic sciences, 1*, 148—153 [in Ukrainian].
12. Hrozny, I. S. (2014). *Teoriia ta praktyka upravlinnia yakistiu rozvytku promyslovykh pidpriemstv na osnovi koherentnoho pidkhodu [Theory and practice of quality management development of industrial enterprises on the basis of a coherent approach]*. Zaporozhye: KPU [in Ukrainian].
13. Ilyina, L. Yu. (2013). Strategicheskie al'ternativy rozvitiya biznesa v usloviyah innovacionnyh izmenenij [Strategic alternatives to business development in the context of innovation change]. *Innovatsionnaya deyatel'nost' — Innovative activity, 1* (23), 29—33 [in Russian].
14. Hrozny, I. S., & Tarasova, H. O. (2014). Zastosuvannya metodu analizu iierarkhii do zadach benchmarkinhu vyrobnychkykh protsesiv promysloвого pidpriemstva [Application of the method of analysis of hierarchies to the problems of benchmarking industrial processes of an industrial enterprise]. *Ekonomika i upravlinnia: naukovyi zhurnal — Economics and Management: Scientific Journal, 3* (63), 130—138 [in Ukrainian].
15. Lin, J., & Chang, H.-J. (2009). Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or Defy it? A Debate Between Justin Lin and Ha-Joon Chang. *Development Policy Review, 27* (5), 483—502.
16. Altenburg, T. (2011). *Industrial Policy in Developing Countries: Overview and lessons from seven country cases*. Bonn: German Development Institute.
17. Cimoli, M., Dosi, G., & Stiglitz, J. E. (Eds.). (2009). *Industrial Policy and Development: The Political Economy of Capabilities Accumulation*. Oxford: Oxford University Press.
18. Graham, O. L. (1994). *Losing Time: The Industrial Policy Debate*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Rusinova O., Voznyuk M., Parubets O., Shkolenko O., Yermishova S.

Самородов В. Б.

*доктор технічних наук, професор,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут», Україна;
e-mail: samorodovvadimat@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2965-5460*

Кривоконь О. Г.

*доктор інженерних наук, професор,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут», Україна;
e-mail: kryvokon.og@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2492-7371*

МАТЕМАТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТРАКТОРІВ

Анотація. Присвячено введенню комплексної порівняльної оцінки економічної ефективності сільськогосподарських тракторів. Установлено, що до теперішнього часу відсутній узагальнений комплексний показник, який здатний оцінювати економічну ефективність роботи машино-тракторних агрегатів (МТА), показник, який не лише обґрунтовує раціональний вибір виду МТА, а й забезпечує мінімальну складову експлуатаційних витрат на обробіток землі в собівартості кінцевої сільськогосподарської продукції на ринку. Досвід створення в Україні нових тракторів (трактори ХТЗ-21021, ХТЗ-242К із безступінчастими гід्रोоб'ємно-механічними трансмісіями) уперше на пострадянському просторі на Харківському тракторному заводі привели до необхідності розвитку математичного інструментарію моделювання і прогнозування порівняльної оцінки економічної ефективності МТА на їх базі. Запропонований алгоритм дозволяє встановити нові взаємозв'язки між основними техніко-економічними параметрами і оцінкою економічної ефективності трактора (у вимірі втрат гривня на гектар обробітку площі) з урахуванням втрат у безступінчастих гідрооб'ємно-механічних трансмісіях і втрат на буксування колісного трактора на прикладі технологічного процесу оранки. Розроблений математичний інструментарій моделювання оцінки економічної ефективності вперше перевірено у форматі чисельного експерименту для тракторів із застосуванням безступінчастих гідрооб'ємно-механічних трансмісій (ГОМТ) типу ГОМТ-1С і ГОМТ-2С, розроблених на кафедрі «Автомобіле- і тракторобудування» НТУ «ХПІ» для тракторів ХТЗ- 21021 і ХТЗ-242К Харківського тракторного заводу (ПАТ «ХТЗ»). Отримано весь спектр кінематичних, силових, енергетичних характеристик ГОМТ та основні техніко-економічні показники машино-тракторного агрегату, оптимізовано ширину захвату плуга за критерієм максимального коефіцієнта корисної дії ГОМТ, знайдено максимум значення продуктивності, мінімум погектарної витрати пального, мінімум втрат у гривнях на обробіток трактором одного гектара площі. Представлений математичний інструментарій дозволяє у форматі чисельного експерименту порівнювати ефективність колісних тракторів, у складі яких працюють як ступінчасті гідромеханічні трансмісії, так і безступінчасті ГОМТ.

Ключові слова: техніко-економічні параметри, економічна ефективність, машино-тракторний агрегат, витрата пального, експлуатаційні витрати, продуктивність, функціонал.

Формул: 16; рис.: 0; табл.: 1; бібл.: 11.

Samorodov V. B.

*Doctor of Engineering Sciences, Professor,
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Ukraine;
e-mail: samorodovvadimat@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2965-5460*

Kryvokon O. G.

*Doctor of Historical Sciences, Professor,
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Ukraine;
e-mail: kryvokon.og@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2492-7371*

MATHEMATICAL TOOLING OF ESTIMATION OF ECONOMIC EFFICIENCY OF AGRICULTURAL TRACTORS

Abstract. Work is sanctified to introduction of complex comparative estimation of economic efficiency of agricultural tractors. It is set that to present tense the absent is generalized complex index, that is able to estimate economic efficiency of work of machine- tractor aggregates (MTA), index, that not only grounds the rational choice of type of MTA but also provides the minimum constituent of running expenses on treatment of earth in an eventual agricultural unit cost at the market. Experience of creation on Ukraine of new tractors (tractors of XT3-21021, XT3-242K with HVMT) first on post-soviet space at the Kharkiv tractor plant resulted in the necessity of development of mathematical tool of design and prognostication of comparative estimation of economic efficiency of MTA on their base. An offer algorithm first allows to set new intercommunications between basic technical and economic parameters and estimation of economic efficiency of tractor (in measuring of losses a hryvnya is on the hectare of treatment of area). The worked out mathematical tool of design of estimation of economic efficiency is first tested in the format of numeral experiment for tractors with application of HVMT as ГОМТ-1С and ГОМТ-2С, worked out on the department of department of "Cars and tractors" of National Technical University "Kharkov polytechnic institute" (NTU "KhPI") for the tractors of XT3-21021 and XT3-242K for " Kharkov tractor plant". Is got all spectrum of kinematics, power, power descriptions of HVMT and basic technical and economic parameters on the whole machine- tractor aggregate, the width of capture of plough is optimized on the criterion of maximal output-input of HVMT ratio, the value of the productivity is found at most, minimum per hectare expense of fuel, minimum losses in hryvnias on treatment tractor 1 hectare area. The presented mathematical tool allows in the format of numeral experiment to compare efficiency of the wheeled tractors both step hydraulic-mechanical transmissions work in composition that and of HVMT. The brought mathematical tooling over allows to get the comparative estimation of economic efficiency of different home and foreign tractors.

Keywords: technical and economic parameters, economic efficiency, machine-tractor aggregate, expense of fuel, running expenses, productivity, functional.

JEL Classification L21, L62

Formulas: 16; fig.: 0; tabl.: 1; bibl.: 11.

Самородов В. Б.

доктор технических наук, профессор,

Национальный технический университет

«Харьковский политехнический институт», Украина;

e-mail: samorodovvadimat@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2965-5460

Кривоконь А. Г.

доктор инженерных наук, профессор,

Национальный технический университет

«Харьковский политехнический институт», Украина;

e-mail: kryvokon.og@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2492-7371

МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТРАКТОРОВ

Аннотация. Посвящено введению комплексной сравнительной оценки экономической эффективности сельскохозяйственных тракторов. Установлено, что до настоящего времени отсутствует комплексный показатель, который способен оценивать экономическую эффективность машино-тракторных агрегатов (МТА), показатель, который не только обосновывает рациональный выбор вида МТА, но и обеспечивает минимальную составляющую эксплуатационных расходов на обработку земли в себестоимости конечной сельскохозяйственной продукции на рынке. Опыт создания на Украине новых тракторов (трактора XT3-21021, XT3-242K с бесступенчатыми гидрообъемно-механическими

трансмиссиями) впервые на постсоветском пространстве на Харьковском тракторном заводе привел к необходимости развития математического инструментария для моделирования и прогнозирования сравнительной оценки экономической эффективности МТА на базе таких трансмиссий. Для тракторов ПАТ «ХТЗ» ХТЗ-21021 и ХТЗ-242К с применением бесступенчатых гидрообъемно-механических трансмиссий (ГОМТ) типа ГОМТ-1С и ГОМТ-2С, разработанных на кафедре «Автомобиле- и тракторостроение» НТУ «ХПИ» получен весь спектр кинематических, силовых, энергетических характеристик ГОМТ и основные технико-экономические показатели для машино-тракторного агрегата, оптимизирована ширина захвата плуга по критерию максимального коэффициента полезного действия ГОМТ, найден максимум значения производительности, минимум погектарной затраты топлива, минимум потерь в гривнях на обработку трактором одного гектара площади. Приведенный математический аппарат позволяет получить и сравнительную оценку экономической эффективности различных отечественных и зарубежных тракторов.

Ключевые слова: технико-экономические параметры, экономическая эффективность, машино-тракторный агрегат, затраты топлива, эксплуатационные расходы, производительность, функционал.

Формул: 16; рис.: 0; табл.: 1; библи.: 11.

Вступ. Розвиток аграрного сектора економіки України істотно визначається розвитком промислового базису в області сільськогосподарського машинобудування, зокрема у вітчизняному тракторобудуванні [3; 7; 10]. Порівняння економічної ефективності роботи вітчизняних і зарубіжних сільськогосподарських тракторів досі робиться за окремими, хоча і важливими техніко-економічними показниками — продуктивністю, витратами палива, амортизаційними відрахуваннями, втратами і тепловиділеннями в двигуні і трансмісії, втратам на буксування, по надійності систем трактора і навісного устаткування, за показниками ергономічності, по витратам на технічне обслуговування і за іншим експлуатаційними витратами. Відсутній деякий узагальнений комплексний показник економічної ефективності роботи машино-тракторних агрегатів (МТА), який не лише обґрунтовує раціональний вибір виду МТА, але й забезпечує і гарантує мінімальну складову експлуатаційних витрат на обробку землі в собівартості кінцевої сільськогосподарської продукції на ринку. Активне використання нового перспективного напрямку у світовому тракторобудуванні — безступінчастого регулювання швидкості та тягового зусилля, розробка і випуск в Україні таких тракторів уперше на пострадянському просторі на Харківському тракторному заводі (трактори ХТЗ- 21021, ХТЗ-242К з безступінчастими гідрооб'ємно-механічними трансмісіями [2; 4; 6; 8; 9]) привели до необхідності розвитку інструментарію моделювання і прогнозування порівняльної оцінки економічної ефективності МТА на їх базі.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Питання розробки математичної моделі, що описує взаємозв'язки кривокового навантаження трактора з втратами в гідрооб'ємних передачах (ГОП) і ГОМТ, з урахуванням втрат на буксування колісного трактора в технологічному процесі оранки з кінематичними, силовими і енергетичними характеристиками ГОМТ і МТА уперше поставлені і вирішувалися в роботах [1; 5; 6; 11].

Пропозиція оптимізаційного алгоритму для реалізації математичної моделі, що описує взаємозв'язки робочих параметрів трансмісій з урахуванням втрат в ГОП, ГОМТ, втрат на буксування колісного трактора [1; 3; 6] і спроба ввести формалізовану комплексну оцінку економічної ефективності МТА представили автори робіт [5, 11]. Розрахунково-теоретичній апробації вказаного оптимізаційного алгоритму присвячена робота [11]. Проте в усіх вказаних нечисленних роботах на цю тему більшою мірою увага акцентувалася на отриманні технічних параметрів трансмісій і МТА.

Метою роботи є розробка інструментарію моделювання і прогнозування порівняльної оцінки економічної ефективності МТА (комплексної оцінки у вимірі втрат гривня на гектар обробки ґрунту) на основі алгоритму за визначенням основних техніко-економічних

характеристик трактора із застосуванням безступінчастих гідروб'ємно-механічних трансмісій (ГОМТ) типу ГОМТ-1С і ГОМТ-2С, розроблених для тракторів ХТЗ- 21021 і ХТЗ-242К на кафедрі «Автомобіле- і тракторобудування» НТУ «ХПІ» для ПАТ «ХТЗ» [11].

Результати дослідження. Встановимо взаємозв'язки між основними робочими параметрами і характеристиками двигуна, трансмісії і саме трактора. Це є взаємозв'язки між буксуванням колісного трактора δ і ефективним крюковим навантаженням $P_{\text{кр}}$, теоретичною v_T і дійсною v швидкостями трактора, перепадом тиску навантаження Δp в ГОП, об'ємними втратами ΔQ і загальними втратами потужності в ГОП $\Delta N_{\text{ГОП}}$, ККД ГОП $\eta_{\text{ГОП}}$ і ККД ГОМТ $\eta_{\text{ТР}}$, продуктивністю S , погектарною Q витратою палива. І нарешті встановимо взаємозв'язок вказаних робочих параметрів і характеристик з критерієм D^* економічної ефективності МТА, що відображає фінансові витрати на обробку гектара площі.

Рівняння тягового балансу потужності колісного трактора, обладнаного ГОМТ, в технологічному режимі оранки має вигляд [5]:

$$[N - \Delta N_{\text{ГОП}}(B, e) - \Delta N_{\text{МЕХ}}(B, e)] \cdot (1 - \delta(B, e)) = [m \cdot g \cdot f + P_{\text{кр}}^{\text{ист}}(B, v(B, e))] \cdot v(B, e) \quad (1)$$

Тут $N = M_{\text{д}} \omega_{\text{д}}$ — потрібна навантажувальна потужність двигуна;

$\omega_{\text{д}}, M_{\text{д}}$ — кутова швидкість і момент на колінчастому валі двигуна ;

$\Delta N_{\text{ГОП}}(B, e), \Delta N_{\text{МЕХ}}(B, e)$ — сумарні втрати в ГОП і в механічній частині ГОМТ відповідно, як функції ширини захвату плуга B і параметра регулювання e гідрооб'ємної передачі ;

m — маса трактора;

f^* — коефіцієнт опору перекочуванню трактора; $g = 9,81 \text{ м/с}^2$; $P_{\text{кр}} = B \cdot h \cdot k$ — ефективне крюкове навантаження (не враховує «швидкісних» втрат під час перевертання ґрунту), що дорівнює добутку ширини захвату плуга B , глибини оранки h і коефіцієнта питомого опору плуга k для конкретного ґрунту [1];

$\delta(B, e), v(B, e)$ — відповідно, буксування і робоча швидкість трактора, як функції ширини захвату плуга B і параметра регулювання e .

Рівняння балансу потужності (1) означає, що корисна потужність двигуна за вирахуванням втрат в ГОП і в механічній частині ГОМТ з урахуванням втрат на буксування витрачається на перекочування трактора і тягову крюкову потужність.

За П. Горячкіним [1], величина сумарного тягового опору плуга $P_{\text{кр}}^{\text{ист}}$ під час роботи МТА являє собою силу, необхідну для впливу не тільки на постійну масу самого плуга, але і на змінну масу ґрунту залежно від швидкості руху плуга. Сумарний тяговий опір плуга дорівнює:

$$P_{\text{кр}}^{\text{ист}} = f_{\text{пл}} \cdot G_{\text{пл}} + B \cdot h \cdot k \cdot \left(1 + \frac{\varepsilon_0 \cdot v(B, e)^2}{k} \right), \quad (2)$$

де $f_{\text{пл}} \cdot G_{\text{пл}}$ — сумарна сила опору тертя плуга вагою $G_{\text{пл}}$ на ґрунт;

$f_{\text{пл}}$ — коефіцієнт тертя плуга об ґрунт;

ε_0 — коефіцієнт, що враховує швидкісні втрати у формулі (2);

$v(B, e) = v_T(B, e) \cdot (1 - \delta) = \omega_X \cdot r (1 - \delta)$ — дійсна швидкість трактора;

$v_T(B, e)$ — теоретична швидкість без урахування буксування, визначається реальною кутовою швидкістю ω_X вихідної ланки ГОМТ і радіусом тягового колеса r .

Загальне крюкове навантаження за співвідношенням (2) визначається коефіцієнтом зчеплення ϕ :

$$P_{\text{кр}}^{\text{ист}}(B, v(B, e)) = m \cdot g \cdot \phi = m \cdot g \cdot (\alpha - \beta \cdot e^{-\lambda \delta}), \quad (3)$$

де α, β, λ — емпіричні коефіцієнти.

Продуктивність МТА S , оснащеного ГОМТ, в процесі оранки з урахуванням коефіцієнта використання змінності $K_{\text{см}}$ [5, 11]:

$$S = K_{\text{см}} \cdot B \cdot v(B, e) \quad (4)$$

За умов $K_{cm} = 1$ з виразу (4) одержимо продуктивність за ідеальним 100%-м використанням часу на оранці для трактора з ГОМТ. Збільшення продуктивності МТА S , обладнаного ГОМТ, в процесі оранки за рахунок збільшення технологічної швидкості v (B, e) понад деякого значення v^* за формулою (4) за умов заданої номінальної (або максимальної) потужності двигуна $N = M_d \cdot \omega_d$ призводить за формулою (2) до зменшення ефективного значення $P_{кр}$ через швидкісні втрати i , як наслідок, — до зменшення добутку параметрів B, h і k .

Погектарна витрата палива Q (кг/га):

$$Q = 10^{-3} \frac{q_N \cdot N}{360 \cdot B \cdot v(B, e)} = 10^{-3} \frac{q_N \cdot M_d \omega_d}{360 \cdot B \cdot v(B, e)}. \quad (5)$$

Пропонується ввести критерій економічної ефективності D^* різних порівнюваних тракторів, що враховує продуктивність S , вартість трактора C , амортизаційні відрахування, погектарну витрату палива Q , коефіцієнт надійності $K_{НАД}$ МТА, що враховує питому частку відмов за гарантійний термін експлуатації основних систем трактора та основні експлуатаційні фінансові витрати. Спрощений («початковий») вигляд цей критерій має такий: $D = S K_{НАД} / C \cdot Q$. Значення критерію ефективності D природньо зростає з підвищенням продуктивності S трактора і коефіцієнта надійності $K_{НАД}$ і за умов зниження середньої погектарної витрати палива Q , а також за умов зменшення вартості трактора C . У роботі [5] було введено адекватніший розгорнутий критерій ефективності МТА D , що містить точніше оцінювання витрат C і в обов'язковому порядку оцінювання надійності загалом МТА. Заразом дію критерію буде цілком обґрунтовано для певного строку експлуатації МТА (наприклад, терміну гарантії T_0 годин). Витрати C в [10] наводяться у вигляді

$$C = C_1 + C_2 + C_3 + C_4 + C_5, \quad (6)$$

де, наприклад, укрупнено C_1 — вартість трактора; C_2 — вартість технологічного обладнання; C_3 — витрати на технічне обслуговування МТА на протязі гарантійного терміну T_0 ; C_4 — витрати на позапланове усунення відмов обладнання МТА, яке визначається на підставі експлуатаційної статистики, зазвичай, у відділах контролю якості підприємства виробника і його гарантійних підрозділах; C_5 — заробітна платня тракториста. Можливі ще будь які експлуатаційні витрати, що відносяться до періоду часу T_0 .

Коефіцієнт надійності $K_{НАД}$ МТА, що враховує питому частку відмов за гарантійний термін T_0 експлуатації технічних систем трактора конструюється таким чином. До таких відмов належать відмови коробки зміни передач ΔN_1 , відмови двигуна ΔN_2 і його систем ΔN_3 , відмови гідравлічної системи ΔN_4 , відмови ходової системи ΔN_5 , відмови електрообладнання ΔN_6 , відмови системи рульового керування ΔN_7 і т. п. Для визначеності будемо враховувати відмови не нижче II групи. Під час загального спостереження N тракторів в експлуатації «початковий» критерій ефективності D у конкретному випадку такий:

$$D = \frac{S}{C \cdot Q} \cdot K_{НАД} = \frac{S}{\left(\sum_{i=1}^5 C_i \right) \cdot Q} \cdot \prod_{j=1}^6 \left(1 - \frac{\Delta N_j}{N} \right). \quad (7)$$

У загальному випадку цей критерій ефективності МТА має вигляд:

$$D = \frac{S}{\left(\sum_{i=1}^m C_i \right) \cdot Q} \cdot \prod_{j=1}^n \left(1 - \frac{\Delta N_j}{N} \right), \quad (8)$$

де m і n можуть вибиратися залежно від пріоритетних чинників, що враховують характерні витрати (m -різновидів) і число характерних відмов (n -різновидів) [5].

Якщо T_0 — кількість мотогодин, які трактор повинен відпрацювати протягом гарантійного терміну в ідеальному випадку без урахування відмов, то реальний час роботи трактора T_p з урахуванням відмов до закінчення гарантійного терміну логічно зв'язати з надійністю:

$$T_p = T_0 \cdot \prod_{j=1}^n \left(1 - \frac{\Delta N_j}{N} \right) \quad (9)$$

Тоді ще зручнішим є модифікований критерій щодо фінансових витрат на одиницю оброблених гектарів:

$$D^* = \frac{e_H \cdot C_1 + \sum_{i=2}^m C_i + Q \cdot (S \cdot T_p) \cdot C_{1Л}}{S \cdot T_p}, \quad (10)$$

де $e_H \cdot C_1$ — сума амортизаційних відрахувань за час T_0 ;

$C_{1Л}$ — вартість 1-го літра палива.

Запишемо рівняння (1), (2) та співвідношення для потужності двигуна у вигляді:

$$[N - \Delta N_{ГОП}(B, e) - \Delta N_{МЕХ}(B, e)] \cdot (1 - \delta(B, e)) - [G \cdot f + P_{КР}^{uct}(B, v(B, e))] \cdot v(B, e) = 0; \quad (11)$$

$$m \cdot g \cdot (\alpha - \beta \cdot e^{-\lambda \delta}) - f_{ПЛ} \cdot G_{ПЛ}(B) - B \cdot h \cdot k \cdot \left(1 + \frac{\varepsilon_0 \cdot v(B, e)^2}{k} \right) = 0; \quad (12)$$

$$M_D \omega_D - N = 0. \quad (13)$$

Сконструємо на підставі рівнянь (11)–(13) безрозмірний квадратичний функціонал $\Phi(e, \delta, B)$ як функцію трьох основних варійованих параметрів e, δ і B :

$$\Phi(e, \delta, B) = \left\{ 1 - \frac{m \cdot g \cdot f \cdot v(B, e) + \left\{ f_{ПЛ} \cdot G_{ПЛ} + B \cdot h \cdot k \cdot \left(1 + \frac{\varepsilon_0 \cdot v(B, e)^2}{k} \right) \right\} v(B, e)}{(M_D \omega_D - \Delta N_{ГОП}(B, e) - \Delta N_{МЕХ}(B, e))(1 - \delta(B, e))} \right\}^2 + \left\{ 1 - \frac{m \cdot g(\alpha - \beta \cdot e^{-\lambda \delta})}{f_{ПЛ} \cdot G_{ПЛ} + B \cdot h \cdot k \left(1 + \frac{\varepsilon_0 \cdot v(B, e)^2}{k} \right)} \right\}^2 + \left(1 - \frac{N}{M_D \omega_D} \right)^2. \quad (14)$$

Вочевидь, перша, друга і третя складові функціоналу в процесі його мінімізації будуть являти той факт, що за умов $\Phi(e^*, \delta^*, B^*) = 0$ одночасно для трійки оптимальних параметрів e^*, δ^*, B^* тотожне виконуються рівності (11)–(13). У цьому випадку в процесі оптимізації легко оцінити, наприклад, у відсотковому відношенні, похибку реального значення функціоналу $\Phi(e, \delta, B)$ порівняно з його теоретичним мінімумом, рівним нулю. Отже, формально ставиться і розв'язується завдання умовної оптимізації

$$\min \Phi(e, \delta, B) = \Phi(e^*, \delta^*, B^*); \quad (15)$$

$$-1 \leq e \leq 1; \quad 0 \leq \delta \leq 0.35; \quad 0 \leq B \leq B_{max}. \quad (16)$$

Така оптимізаційна постановка завдання відшукування взаємно однозначної відповідності між параметрами математичної моделі двопотокових ГОМТ і визначенням основних техніко-економічних показників ГОМТ і загалом трактора виявилася дуже зручною для комп'ютерної реалізації. Для певного параметра регулювання ГОП $e(e \in [-1, +1])$ на робочому діапазоні в режимі оранки мінімум функціоналу (14) досягається або шляхом сканування за змінними δ і B , або з використанням регулярних оптимізаційних процедур, наприклад, методів прямого пошуку Хука-Дживса, Нелдера-Міда, Пауелла, Розенброка або інших.

Таким чином, за повним або частковим завантаженням двигуна визначається повний спектр кінематичних, силових і енергетичних характеристик ГОМТ (включаючи ГОП і механічну частину трансмісії), якому відповідає реальна швидкість оранки $v(B, e)$, що

відповідає параметру регулювання ГОМТ e^* з урахуванням знайденого коефіцієнта буксування δ^* і ширини захвату плуга B^* . Розраховується ККД ГОП $\eta_{ГОП}$ і ККД ГОМТ $\eta_{ТР}$, ефективне крюкове навантаження $P_{КР}$ і крюковий ККД $\eta_{КР}$, загальна сила тяги двигуна P_T , продуктивність трактора S , питома q і погектарна Q витрати палива, оцінки економічної ефективності трактора D або D^* (за заданими глибиною оранки h і коефіцієнтом k). Зауважимо, що значення коефіцієнта буксування δ^* , який є оптимальним з боку техніко-економічних показників не повинен перевищує екологічного обмеження в 15 %.

Вихідні дані для трактора ХТЗ-21021 з ГОМТ-1С, які використовуються в цій роботі в чисельному експерименті: маса $m = 9000$ кг; двигун — Д260, номінальна потужність $N = 147$ кВт за максимальною кутовою швидкістю колінчастого вала $\omega_D = 220$ рад/с; задній міст, що містить головну передачу і бортовий редуктор, має передаточне відношення 1 : 20; радіус тягових коліс $r = 0,803$ м; ГОП на базі об'ємних гідромашин ГСТ-112 з робочим об'ємом $111 \cdot 10^{-6}$ м³, розрахованих на максимальну потужність 135 кВт; коефіцієнт опору перекочуванню трактора $f = 0,08$, глибина оранки $h = 0,25$ м, коефіцієнт питомого опору плуга $k = 667,1$ кг/(м·с²); $\alpha = 0,7$; $\beta = 0,708$; $\lambda = 7,4$.

Для оцінювання економічної ефективності тракторів (ХТЗ-21021, ХТЗ-242К) з ГОМТ-1С у режимі «оранка» був впроваджений критерій витрат D^* (грн/га) по співвідношенню (10). При цьому прийнято: $K_{НАД} = 0,85$; $T_0 = 1000$ год.; $T_P = 425$ год. — час роботи на оранці; $e_H = 0,1$; $C_1 = 1,5$ млн грн; $C_5 = 45$ 000 за час T_P — заробітна платня тракториста; $C_{1л} = 25$ грн/л — ціна пального; $K_{см} = 0,68$.

Крім функціоналу $\Phi = \Phi(e, \delta, B)$, за співвідношенням (14) в програмну реалізацію алгоритму додатково введена контрольна функція нев'язки ξ , що дорівнює другому доданку в (14) та відповідає мінімальній квадратичній похибці крюкового навантаження для виконання рівнянь (1),(2).

Крім того, третій доданок у функціоналі (14) — функція нев'язки за потужністю двигуна N в квадраті — перетворюється в нуль за заданою максимальною експлуатаційною потужністю ДВС в 147 кВт.

В табл. 1 кожна пара стовпців відповідає конкретному тяговому режиму оранки і відповідає мінімальним значенням $\Phi = \Phi(e^*, \delta^*, B^*)$ і $\xi = \xi(e^*, \delta^*, B^*)$ для різних значень e , B і δ за умов N , близького до 147 кВт (помилка менш 1%).

Таблиця 1

Взаємозв'язки між основними техніко-економічними параметрами і економічною ефективністю трактора ХТЗ-21021 з ГОМТ-1С.

Техніко-економічний параметр	Одиниця виміру	Буксування, %					
		12 %	13 %	15 %	16 %	19 %	20 %
$\eta_{ГОП}$		0,656	0,657	0,539	0,540	0,340	0,341
$\eta_{ТР}$		0,808	0,809	0,799	0,799	0,783	0,783
Δp	МПа	22,04	21,97	24,49	24,41	27,01	26,90
N_d	МПа	148,4	147,9	148,0	147,5	147,1	146,6
ΔP	кВт	31,2	31,0	33,8	33,7	42,2	42,0
$\Delta N_{ГОП}$	кВт	19,5	19,4	21,3	21,2	24,0	23,9
V_t	км/год.	9,53	9,53	8,44	8,44	7,53	7,53
V	км/год.	8,39	8,29	7,17	7,09	6,09	5,99
$P_{кр}$	Н	37334	37180	42366	42202	46312	46696
ξ	%	1,035	0,981	1,028	0,989	1,007	0,972
S	га/год.	1,14	1,13	1,17	1,16	1,16	1,14
$Q_{га}$	кг/га	19,46	19,61	18,92	19,07	18,98	19,21
D^*	грн/га	968,0	968,0	935,7	935,7	950,0	950,0
Φ	%	0,0016	0,0008	0,0012	0,0005	0,0005	0,0012
		$B=2$ м	$E=0,54$	$B=2,4$ м	$E=0,39$	$B=2,8$ м	$E=0,27$

З табл. 1 випливає, що максимальні значення ККД ГОМТ $\eta_{\text{ГР}}$, продуктивності S трактора і мінімальні значення сумарних втрат $\Delta N_{\text{ГОП}}$ в ГОП, мінімум погектарної витрати палива Q а також мінімум показника втрат D^* забезпечує мінімум функціоналів $\Phi = \Phi(e^*, \delta^*, B^*)$ і $\xi = \xi(e^*, \delta^*, B^*)$.

Таким чином, запропонований алгоритм вперше дозволяє встановити нові взаємозв'язки між основними техніко-економічними параметрами і оцінкою економічної ефективності D^* трактора в широкому діапазоні їх зміни з втратами в ГОП і ГОМТ-1С з урахуванням буксування колісного трактора в технологічному процесі оранки (і будь-якої іншої операції), визначити весь спектр кінематичних, силових, енергетичних характеристик ГОМТ та основні техніко-економічні показники загалом машинно-тракторного агрегату, оптимізувати ширину захвату плуга за критерієм максимального ККД ГОМТ $\eta_{\text{ГР}}$, максимум значення продуктивності S , мінімум погектарної витрати палива Q , мінімум показника втрат D^* на обробку трактором 1 гектара площі.

Це відповідає єдиному, найраціональнішому тяговому режиму трактора з ГОМТ-1С, за умов $B = 2,4$ м, $e = 0,39$, $V = 7,09-7,17$ км/год., крюкового навантаження $P_{\text{КР}} = 42202$ Н і буксування $\delta = 15-16$ %. Варто звернути увагу на те, що ці значення буксування ($\delta = 15$ %) є обмеженням екологічного характеру під час обробки ґрунту колісними тракторами, а $K_{\text{см}} = 0,68$.

Висновки. 1. Розроблено інструментарій моделювання і прогнозування порівняльної оцінки економічної ефективності МТА (комплексної оцінка D^* у вимірі втрат гривня на гектар обробки площі) на основі алгоритму за визначенням основних техніко-економічних характеристик трактора із застосуванням безступінчастих гідрооб'ємно-механічних трансмісій типу ГОМТ-1С і ГОМТ-2С, розроблених для тракторів ХТЗ-21021 і ХТЗ-242К на кафедрі «Автомобіле- і тракторобудування» НТУ «ХП» для ПАТ «ХТЗ».

2. Вперше у форматі чисельного експерименту встановлено нові взаємозв'язки між основними техніко-економічними параметрами і оцінкою економічної ефективності D^* трактора з втратами в ГОП і ГОМТ з урахуванням буксування колісного трактора в технологічному процесі оранки. Визначено весь спектр кінематичних, силових, енергетичних характеристик ГОМТ, оптимізовано ширину захвату плуга за критерієм максимального ККД ГОМТ $\eta_{\text{ГР}}$, знайдено максимум значення продуктивності S , мінімум погектарної витрати палива Q , мінімум показника втрат D^* на обробку трактором 1 гектара площі за умов екологічного обмеження щодо буксування ($\delta = 15$ %).

3. Різні альтернативні конструкції ГОМТ для будь яких МТА об'єктивно можуть бути порівняні на підставі розробленого математичного інструментарію у процесі представленого чисельного експерименту. У результаті такого економіко-математичного моделювання і прогнозування ще на етапі проектування виникає обґрунтована оцінка найкращого типу і схемного рішення трансмісії, найкращого вибору співвідношень потужності двигуна і маси трактора за вказаними вище критеріями і екологічним обмеженням щодо буксування, найраціональніших співвідношень між конструктивними параметрами тракторів.

Література

1. Горячкин В. П. Собрание сочинений [Текст] : в 7-ми т. / В. П. Горячкин. — Москва : Сельхозгиз, 1940. — Т. 4. — 315 с.
2. Aitzetmüller H. Steyr S-Matic — The Future Continuously Variable Transmission for all Terrain Vehicles [Text] / H. Aitzetmüller // International Society for Terrain Vehicle Systems : 13th International Conference, Munich (Germany). — 1999. — P. 463–470.
3. Динамика транспортно-тяговых колесных и гусеничных машин [Текст] / Е. Е. Александров, Д. О. Волонцевич, В. А. Карпенко, А. Т. Лебедев, В. А. Перегон, В. Б. Самородов, А. Н. Туренко ; под ред. А. Н. Туренко. — Харьков : ХГАДТУ, 2001. — 642 с.
4. Renius K. Th. Continuously Variable Tractor Transmissions [Text] / Karl Th. Renius, Rainer Resch // Agricultural Equipment Technology Conference, 14–16 February 2005, Louisville, Kentucky, USA. — 35 p.
5. Годлевский М. Д. Развитие методики по определению основных технико-экономических показателей колесного трактора с бесступенчатой трансмиссией [Текст] / М. Д. Годлевский, В. В. Самородов // Східно-європейський журнал передових технологій. — 2006. — № 6. — С. 27–30.
6. Самородов В. Б. Пространственно-топологические взаимосвязи производительности, рабочих скоростей, буксования, веса и мощности двигателя колесных тракторов [Текст] / В. Б. Самородов, А. А. Коваль // Тракторы и сельскохозяйственные машины. — 2008. — № 4. — С. 16–18.

7. Кравчук В. І. Алгоритм розвитку сільськогосподарського машинобудування на сучасному етапі [Текст] / В. І. Кравчук // Техніка і технології АПК. — 2012. — № 1. — С. 6—9.
8. Rossetti A. Multi-objective Optimization of Hydro-mechanical Power Split Transmissions [Text] / A. Rossetti, A. Macor // Mechanism and Machine Theory. — 2013. — № 62. — P. 112–128.
9. Pettersson K. Design Automation of Complex Hydromechanical Transmissions [Text] / K. Pettersson. — Linköping, 2013. — 85 p.
10. Кривоконь О. Г. Тракторобудування в Україні: передумови, історія, та тенденції розвитку в аспекті світового прогресу (20-ті—80-ті рр. XX сторіччя) [Текст] : монографія / О. Г. Кривоконь. — Харків : ПП «Технологічний Центр», 2015. — 672 с.
11. Samorodov V. B. The optimization algorithm in determining the relationship between technical and economic indices of machine-tractor unit with hydrovolumetric-mechanical transmission [Text] / V. B. Samorodov, M. B. Burlyga // European Cooperation. — 2016. — Vol. 3 (10). — P. 94—107.

Стаття рекомендована до друку 28.02.2019

© Самородов В. Б., Кривоконь О. Г.

References

1. Goriachkin, V. P. (1940). *Sobranie sochinenii: v 7-mi t.* Moskva. Selkhozgiz. T. 4.
2. Aitzetmüller, H. (1999). Steyr S-Matic — The Future Continuously Variable Transmission for all Terrain Vehicles. *International Society for Terrain Vehicle Systems: 13th International Conference, Munich (Germany)*, 463–470.
3. Aleksandrov, E. E., Volontsevich, D. O., Karpenko, V. A., Lebedev, A. T., Peregon, V. A., Samorodov, V. B., & Turenko, A. N. (2001). *Dinamika transportno-tiagovykh kolesnykh i gusenichnykh mashyn.* Kharkov: KhGADTU.
4. Renius, K. Th., & Resch, R. (2005). Continuously Variable Tractor Transmissions. *Agricultural Equipment Technology Conference, 14–16 February 2005.* Louisville, Kentucky, USA.
5. Godlevskii, M. D., & Samorodov, B. V. (2006). Razvitie metodiki po opredeleniiu osnovnykh tekhniko-ekonomicheskikh pokazatelei kolesnogo traktora s besstupenchatoi transmissiei. *Skhidno-yevropeyskiy zhurnal peredovykh tekhnologii*, 6, 27–30.
6. Samorodov, B. V., & Koval, A. A. (2008). Prostranstvenno-topologicheskie vzaimosvazi proizvoditelnosti rabochikh skorostei, buksovaniia, vesa i moshchnosti dvigatel'ia kolesnykh traktorov. *Traktory i selkhozkhoziaistvennye mashyny*, 4, 16–18.
7. Kravchuk, V. I. (2012). Alhorytm rozvytku silskohospodarskoho mashynobuduvannia na suchasnomu etapi. *Tekhnika i tekhnologii APK*, 1, 6–9.
8. Rossetti A., & Macor, A. (2013). Multi-objective Optimization of Hydro-mechanical Power Split Transmissions. *Mechanism and Machine Theory*, 62, 112–128.
9. Pettersson, K. (2013). *Design Automation of Complex Hydromechanical Transmissions.* Linköping.
10. Kryvokon, O. H. (2015). *Traktorobuduvannia v Ukraini: peredumovy, istoriia ta tendentsii rozvytku v aspekti svitovoho prohresu (20-ti—80-ti rr. XX storichchia).* Kharkiv: PP: «Tekhnologichnyi Tsentr».
11. Samorodov, V. B., & Burlyga, M. B. (2016). The optimization algorithm in determining the relationship between technical and economic indices of machine-tractor unit with hydrovolumetric-mechanical transmission. *European Cooperation*, 3(10), 94–107.

The article is recommended for printing 28.02.2019

© Samorodov V. B., Kryvokon O. G.

РОЗДІЛ 4

**Економіко-теоретичні аспекти
розвитку фінансово-кредитної
системи**



Давидов О. І.
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Україна,
e-mail: a.dav@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-0408-7097

ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ У ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Анотація. Розглянуто необхідність проведення якісного порівняльного аналізу моделей доданої вартості, визначення можливостей їх використання у вартісно-орієнтованому управлінні підприємствами. Установлено відмінні особливості моделей економічної доданої вартості, ринкової доданої вартості, рентабельності інвестицій за грошовими потоками, грошової доданої вартості, акціонерної доданої вартості, доданої вартості для стейкхолдерів. Визначено, що відмінні особливості моделей доданої вартості обумовлюють ступінь адекватності оцінки доданої вартості з позицій її прийнятності для управлінських цілей. Досліджено наукові підходи до порівняння моделей доданої вартості за допомогою параметрів, які, на думку вчених, є найбільш важливими для впровадження системи вартісно-орієнтованого управління підприємствами. Для забезпечення ефективної реалізації концепції вартісно-орієнтованого управління запропоновано параметри порівняння моделей доданої вартості: включеність очікувань майбутніх результатів діяльності підприємств, ступінь складності, можливість створення системи факторів. Здійснено порівняння моделей доданої вартості з позицій ефективності їх використання у вартісно-орієнтованому управлінні підприємствами за параметрами, які визначають включеність очікувань майбутніх результатів діяльності підприємств, ступінь складності та можливість створення системи факторів. Доведено потребу додаткового зіставлення моделей доданої вартості для їхньої адекватної порівняльної характеристики за параметрами: вимірювання фундаментальних ефектів фінансово-господарської діяльності підприємства і врахування вигод його стейкхолдерів (власників, менеджерів, працівників, кредиторів, партнерів, держави). Виконано додатковий порівняльний аналіз моделей доданої вартості для цілей вартісно-орієнтованого управління підприємствами за параметрами: вимірювання фундаментальних ефектів фінансово-господарської діяльності підприємства і врахування вигод його стейкхолдерів.

З'ясовано, що наявні моделі доданої вартості мають обмежені можливості використання у вартісно-орієнтованому управлінні у зв'язку з повною або частковою включеністю очікувань майбутніх результатів діяльності підприємства, високим або середнім ступенем складності. Проблематичним є створення системи факторів у моделях ринкової доданої вартості, рентабельності інвестицій за грошовими потоками, доданої вартості для стейкхолдерів. Усі моделі доданої вартості мають недоліки при вимірюванні фундаментальних ефектів фінансово-господарської діяльності підприємства. Неповне врахування вигод стейкхолдерів підприємства характерно для більшості моделей доданої вартості. Обмежені можливості використання моделей доданої вартості у вартісно-орієнтованому управлінні зумовлюють доцільність розроблення нової моделі доданої вартості з орієнтацією на найбільш ефективне її застосування у управлінні підприємствами на основі вартісного підходу.

Ключові слова: вартість підприємств, управління, вартісно-орієнтоване управління, додана вартість, модель, показник, моделі доданої вартості.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 2; бібл.: 14.

Davydov O. I.
Ph. D. in Economics, Associate Professor,
Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance,
V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine;
e-mail: a.dav@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-0408-7097

APPLICATION OF THE MODELS OF THE ADDED VALUE IN VALUE-BASED MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Abstract. There are considered the necessity of carrying out a qualitative comparative analysis of the value added models and possibilities of their use in value-based management of enterprises. There are determined the distinctive features of such models as: the economic value added, the market value added, the cash flow return on investment, the cash value added, the shareholder value added, the stakeholder value added. It has been proved that the distinctive features of the value added models determine the degree of adequacy of the value added evaluation viewed from its viability for management purposes. There are studied scientific approaches to the comparison of the value added models by using the parameters which are, according to the scientists' opinion, the most important for the implementation of the system of value-based management of enterprises. In order to ensure effective implementation of the value-based management concept there are proposed the following parameters of the comparison of the added value models: involvement of expectations of the future results of the enterprise performance, the degree of complexity, the possibility to create a system of factors. The comparison of the value added models viewed from the efficiency of their use in value-based management of enterprises is made in accordance with the parameters which determine involvement of expectations of the future results of the enterprise performance, the degree of complexity and the possibility of creating a system of factors. There is substantiated the necessity of additional comparison of the value added models for their adequate comparative characteristics according to the following parameters: measurement of the fundamental effects of financial and economic activity of the enterprise and taking into account the benefits of its stakeholders (owners, managers, employees, creditors, partners, state). There is made the additional comparative analysis of the value added models for the purposes of value-based management of enterprises according to the following parameters: measurement of the fundamental effects of financial and economic activity of the enterprise and taking into account the benefits of its stakeholders. It is specified that the existing value added models have limited possibilities to be used in value-based management because of full or partial involvement of expectations of the future results of the enterprise performance, high or average level of complexity. It is problematic to create a system of factors in models: the market value added, the cash flow return on investment, the stakeholder value added. All the models of the value added have shortcomings while measuring the fundamental effects of financial and economic activity of the enterprise. Incomplete consideration of the benefits for enterprise stakeholders is a distinctive feature of the most models of the value added. Limited possibilities of application of the value added models in value-based management necessitate the development of a new value added model with the focus on the most effective use of it in management of enterprises based on a value-based approach.

Keywords: value of enterprises, management, value-based management, value added, a model, an indicator, the models of the added value.

JEL Classification G30, G32

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 2; bibl.: 14.

Давыдов А. И.

кандидат экономических наук, доцент,

профессор кафедры финансов, банковского дела и страхования,

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина, Украина;

e-mail: a.dav@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-0408-7097

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛЕЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В СТОИМОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Аннотация. Исследованы модели добавленной стоимости как инструменты оценки прироста стоимости предприятий в управленческих целях. Рассмотрены научные подходы к сравнению моделей добавленной стоимости. Установлены наиболее важные параметры

сравнения моделей добавленной стоимости с точки зрения внедрения системы управления стоимостью предприятий. Выполнен сравнительный анализ моделей добавленной стоимости с позиций эффективности их использования в стоимостно-ориентированном управлении предприятиями. Определены возможности и направления совершенствования моделей добавленной стоимости в процессе их использования в стоимостно-ориентированном управлении на микроуровне современной экономики.

Ключевые слова: стоимость предприятий, управление, стоимостно-ориентированное управление, добавленная стоимость, модель, показатель, модели добавленной стоимости.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 2; библи.: 14.

Вступ. В сучасних економічних умовах вартісно-орієнтоване управління є ефективною системою менеджменту, впровадження якої забезпечує розвиток підприємств за траєкторією зростання їх вартості. Необхідність оцінки приросту вартості підприємств в управлінських цілях обумовило виникнення ряду моделей, що відображають постійну зміну вартості та отримавши назву доданої вартості. До них належать наступні основні моделі: економічна додана вартість (Economic Value Added, EVA), ринкова додана вартість (Market Value Added, MVA), рентабельність інвестицій за грошовими потоками (CashFlowReturnonInvestment, CFROI), грошова додана вартість (Cash Value Added, CVA), акціонерна додана вартість (Shareholder Value Added, SVA), додана вартість для стейкхолдерів (Stakeholder Value Added, STVA). В такій ситуації актуалізуються питання проведення якісного порівняльного аналізу моделей доданої вартості, визначення можливостей їх використання у вартісно-орієнтованому управлінні підприємствами, розробки відповідних шляхів удосконалення даних моделей.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Моделі доданої вартості досліджували у своїх працях такі науковці, як Г. Арнольд [1], Д. Л. Волков [2], М. Гоедхарт [3], Д. Весселс [3], А. Дамодаран [4], Р. І. Заворотній [5], Т. Коупленд [6], Т. Коллер [3; 6], Дж. Муррін [6], М. В. Кудіна [7], О. В. Мілінчук [8], О. Мозенков [9], І. Таранов [10], Н. В. Шевчук [11].

Разом з тим вченими до кінця не виконаний якісний порівняльний аналіз моделей доданої вартості з урахуванням їх високої варіативності та специфіки побудови, повністю не досліджена проблематика використання моделей доданої вартості у вартісно-орієнтованому управлінні підприємствами.

Метою статті є визначення можливостей та напрямків удосконалення моделей доданої вартості в процесі їх використання у вартісно-орієнтованому управлінні підприємствами в сучасних економічних умовах.

Результати дослідження. Моделі доданої вартості є результатом еволюційного розвитку концепції управління вартістю підприємств і в систематизованому вигляді відображають основні досягнення науки та практики у даному напрямку. Ці моделі надають конкретний інструментарій оцінки приросту вартості підприємств як індикатора ефективності управлінських рішень, завдяки використанню якого вартісна аналітика стає на службу цілям вартісно-орієнтованого управління на мікрорівні сучасної економіки.

Кожна з моделей доданої вартості має свої відмінні особливості, які обумовлюють ступінь адекватності оцінки доданої вартості з точки зору її прийнятності для управлінських цілей, відповідні можливості використання цих моделей в процесі управління підприємствами за критерієм максимізації їх вартості.

Економічна додана вартість (EVA) є модифікованим варіантом економічного прибутку (залишкового доходу), під яким розуміється бухгалтерський прибуток підприємства за вирахуванням витрат на капітал. При цьому результативність діяльності підприємства в умовах обмеженості його інвестиційних ресурсів оцінюється з урахуванням альтернативних витрат, тобто упущеної вигоди у вигляді прибутків, які могли бути отримані при реалізації альтернативних варіантів інвестування капіталу. Відповідно, підприємство створює економічну додану вартість за умови отримання ним прибутку у розмірі, що перевищує витрати на інвестований капітал.

Модель ринкової доданої вартості (MVA) орієнтована на безпосереднє вимірювання приросту ринкової вартості підприємства з урахуванням інвестованого у нього капіталу. Фактично ринкова додана вартість визначає розмір ринкової премії компанії понад вкладених в неї коштів інвесторів.

Модель рентабельності інвестицій за грошовими потоками (CFROI) характеризує норму дохідності інвестицій на основі грошових потоків з урахуванням фактору інфляції.

У моделі грошової доданої вартості (CVA) в якості віддачі від інвестованого капіталу використовуються грошові потоки, а також враховуються витрати на залучення цього капіталу з різних джерел.

За допомогою моделі акціонерної доданої вартості (SVA) здійснюється безпосередня оцінка приросту акціонерного капіталу шляхом визначення величини зміни вартості підприємства з точки зору його акціонерів.

Модель доданої вартості для стейкхолдерів (STVA) описує процес нарощування вартості підприємства з позицій створення вигод не тільки для його власників (акціонерів), але й для усіх інших стейкхолдерів підприємства.

Для з'ясування ступеню адекватності оцінки доданої вартості управлінським цілям, рівня ефективності використання у вартісно-орієнтованому управлінні підприємствами моделей доданої вартості необхідно виконати їх якісний порівняльний аналіз. Такий аналіз повинен передбачати порівняння моделей доданої вартості за параметрами, які є найбільш важливими з точки зору впровадження системи управління вартістю підприємств. При проведенні порівняльного аналізу моделей доданої вартості слід також враховувати їх високу варіативність та відмінні особливості.

У науковій літературі існують різні підходи до розв'язання вищевказаної задачі. Так, Д. Л. Волков пропонує порівнювати показники доданої вартості та інші показники результатів діяльності компаній за наступними параметрами: включеність очікувань майбутніх результатів діяльності компанії, ступінь складності та можливість створення системи драйверів (факторів) [2, с. 243—248]. І. М. Крейдич та А. О. Гагарін при розв'язанні проблеми вибору показників вартісної оцінки процесу управління підприємством вважають достатнім порівняння показників доданої вартості за рівнем складності оцінки процесів розвитку і можливістю виділення факторів розвитку [12, с. 211]. Р. І. Заворотній порівнює характеристики показників доданої вартості здійснює за наступними критеріями: рівень складності розрахунку, урахування вартості капіталу, аналітична база, урахування ризику, точність загальної оцінки зростання, урахування майбутніх очікувань [5, с. 197—199].

Слід також відмітити, що дослідники іноді дають різну оцінку моделям доданої вартості за тим або іншим параметром порівняння. Наприклад, Д. Л. Волков, І. М. Крейдич та А. О. Гагарін вважають CFROI показником з високим ступенем складності, а EVA і CVA — показниками з середнім ступенем складності [2, с. 247—248; 12, с. 211]. В той же час як Р. І. Заворотній відносить CFROI до показників середньої складності обчислення, а EVA і CVA — до показників високої складності обчислення [5, с. 197—198].

З точки зору забезпечення ефективної реалізації концепції вартісно-орієнтованого управління підприємствами найбільший інтерес становлять такі параметри порівняння моделей доданої вартості, як включеність очікувань майбутніх результатів діяльності підприємства, ступінь складності та можливість створення системи факторів.

Включеність в модель доданої вартості очікувань майбутніх результатів діяльності дозволяє врахувати в оцінці приросту вартості перспективи діяльності підприємства та його майбутній потенціал. В той же час реалізація такого підходу надає вартісній оцінці ймовірний характер, «віддаляє» модель доданої вартості від вимірювання приросту реальної вартості підприємства, обумовлює побудову системи управління вартістю підприємств на основі не фактично створеної вартості, а вартості, що можливо буде отримана у майбутньому. Тому включеність в модель доданої вартості очікувань майбутніх результатів діяльності суб'єктів господарювання надає їй певну штучність і сумнівність. Суперечливий характер даного параметра порівняння повинен враховуватися при

відповідному аналізу моделей доданої вартості з позицій їх прийнятності для цілей вартісно-орієнтованого управління на мікрорівні сучасної економіки.

Ступінь складності показника доданої вартості характеризує рівень його наочності та доступності для розуміння менеджерами, трудомісткості розрахунків величини приросту вартості. Порівняння моделей доданої вартості за даним параметром націлено на встановлення можливостей практичного застосування тієї або іншої моделі в процесі вартісно-орієнтованого управління підприємствами.

Можливість створення системи факторів (або драйверів) доданої вартості є важливим параметром порівняння відповідних моделей. Це обумовлено тим, що вартісно-орієнтоване управління здійснюється шляхом безпосереднього впливу на фактори формування даної вартості. Ефективність використання у вартісно-орієнтованому управлінні підприємствами тієї або іншої моделі доданої вартості визначається також здатністю до перерозподілу на її основі управлінських цілей, тобто можливістю «доведення» факторів доданої вартості до всіх рівнів управління підприємством.

У систематизованому вигляді порівняння моделей доданої вартості з позицій ефективності їх використання у вартісно-орієнтованому управлінні підприємствами за вищевказаними параметрами представлено в табл. 1.

Таблиця 1.

Порівняння моделей доданої вартості з позицій ефективності їх використання у вартісно-орієнтованому управлінні підприємствами

Моделі	Параметри порівняння		
	Включеність очікувань майбутніх результатів діяльності підприємств	Ступінь складності	Можливість створення системи факторів
Економічна додана вартість (EVA)	Включені частково через визначення очікуваної структури капіталу та відповідної ставки середньозважених витрат на капітал.	Середній ступінь складності. Певні складності пов'язані із здійсненням коригувань на капітальні еквіваленти.	Така можливість існує. При цьому фактори можуть бути визначені для всіх рівнів управління підприємством.
Ринкова додана вартість (MVA)	Включені.	Середній ступінь складності. Визначення ринкової доданої вартості як дисконтованого потоку залишкового прибутку ускладнює розрахунок та розуміння показника.	Низький рівень можливості. Можна визначити лише загальні фактори на корпоративному рівні.
Рентабельність інвестицій за грошовими потоками (CFROI)	Включені.	Високий ступінь складності. Великі труднощі виникають при коригуваннях показників фінансової звітності на рівень інфляції. Складною є процедура ідентифікації всіх грошових потоків, які генеруються існуючими і майбутніми активами компанії.	Низький рівень можливості через проблематичність коректного розкладання на систему факторів.
Грошова додана вартість (CVA)	Включені частково через механізм економічної амортизації.	Середній ступінь складності. Певна складність обумовлена розрахунком економічної амортизації.	Існує можливість розкладання на систему факторів, які можуть бути визначені для всіх рівнів управління підприємством.
Акціонерна додана вартість (SVA)	Включені.	Високий ступінь складності. Показник є складним як для розрахунку, так і для розуміння.	Створення системи факторів можливо для всіх рівнів управління підприємством.
Додана вартість для стейкхолдерів (STVA)	Включені.	Середній ступінь складності.	Можливість обмежена у зв'язку із труднощами розкладання на систему факторів.

Джерело: систематизовано на основі [2; 5; 12; 13; 14] та результатів власних досліджень

Проте перелік розглянутих параметрів порівняння моделей доданої вартості не є вичерпним, повністю не охоплює усі важливі порівняльні аспекти з точки зору використання цих моделей в управлінні вартістю підприємств.

Для адекватної порівняльної характеристики моделей доданої вартості необхідно додаткове їх зіставлення за наступними параметрами:

1) вимірювання фундаментальних ефектів фінансово-господарської діяльності підприємства як кількісної характеристики його внутрішньої цінності, що створюється шляхом отримання підприємством власних вигод від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства у просторі реалізації можливостей довгострокового розвитку суб'єкта господарювання;

2) врахування вигод стейкхолдерів підприємства — його власників, менеджерів, працівників, кредиторів, партнерів, а також держави. Ці стейкхолдери суттєво впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства та формування його вартості. У свою чергу стейкхолдери зацікавлені в отриманні певної вигоди від цілеспрямованої діяльності суб'єкта господарювання з нарощування вартості. Тому від ступеню врахування вигод стейкхолдерів підприємства в моделях доданої вартості залежить ефективність використання цих моделей для оцінки приросту вартості в рамках реалізації концепції вартісно-орієнтованого управління на мікрорівні сучасної економіки.

Додатковий порівняльний аналіз моделей доданої вартості для цілей вартісно-орієнтованого управління підприємствами за вищевказаними параметрами представлений у табл. 2.

Таблиця 2.

Додатковий порівняльний аналіз моделей доданої вартості для цілей вартісно-орієнтованого управління підприємствами

Моделі	Додаткові параметри порівняння	
	Вимірювання фундаментальних ефектів фінансово-господарської діяльності підприємства	Врахування вигод стейкхолдерів підприємства
Економічна додана вартість (EVA)	Вимірюються у вигляді частини чистого операційного прибутку (після сплати податку на прибуток, але до виплати відсотків) понад витрат на капітал.	Враховуються вигоди тільки власників підприємства при ігноруванні вигод усіх інших його стейкхолдерів.
Ринкова додана вартість (MVA)	Оцінюються у вигляді дисконтованого потоку залишкового прибутку. В інших варіантах моделі — практично не вимірюються через акцент на оцінці ринкових характеристик підприємства без їх необхідної ув'язки з фундаментальними результатами його фінансово-господарської діяльності.	В моделі оцінюються виключно вигоди власників підприємства без врахування вигод всіх інших стейкхолдерів.
Рентабельність інвестицій за грошовими потоками (CFROI)	Моделі не орієнтовані на вимірювання абсолютної величини фундаментальних ефектів фінансово-господарської діяльності підприємства. Відображає відносний рівень цих ефектів у вигляді грошових потоків на основі чистого операційного прибутку.	Відображає процес створення нової вартості підприємства тільки для акціонерів (вигоди інших стейкхолдерів підприємства не враховуються).
Грошова додана вартість (CVA)	Оцінюються у вигляді грошових потоків на основі чистого операційного прибутку або у формі грошових потоків без виділення чистого операційного прибутку.	Моделі орієнтовані на оцінку вигод власників підприємства (вигоди інших стейкхолдерів підприємства не враховуються).
Акціонерна додана вартість (SVA)	Визначаються у вигляді грошових потоків на основі чистого операційного прибутку або у формі грошових потоків без виділення чистого операційного прибутку.	Моделі пов'язані із безпосереднім вимірюванням вигод власників підприємства у вигляді приросту акціонерного капіталу. При цьому вигоди інших стейкхолдерів підприємства залишаються без уваги.
Додана вартість для стейкхолдерів (STVA)	Вимірюються на основі потоків економічних прибутків або у вигляді величини перевищення вартості отриманих підприємством ресурсів від стейкхолдерів над вартістю переданих їм ресурсів.	Моделі орієнтовані на найбільш повне врахування вигод усіх стейкхолдерів підприємства.

Джерело: розроблено автором

Проведений додатковий порівняльний аналіз моделей доданої вартості з точки зору вимірювання фундаментальних ефектів фінансово-господарської діяльності підприємства свідчить про наступне:

1) ці ефекти оцінюються не повністю, не охоплюють інвестиційну та фінансову діяльність підприємства, часто обмежуються ефектом у сфері операційної (основної) діяльності у вигляді чистого операційного прибутку (в моделі EVA, CFROI та в низці інтерпретацій моделей MVA, CVA, SVA, STVA);

2) визначення досліджуваних ефектів грошовими потоками без виділення чистого операційного прибутку у відповідних варіантах моделей CVA і SVA не дозволяє у належній мірі оцінити кінцевий результат фінансово-господарської діяльності підприємства (в даному випадку грошові потоки визначають лише обсяг грошових коштів у часовому вимірі, що знаходяться у розпорядженні підприємства та можуть використовуватися з різним ступенем ефективності для отримання кінцевого результату його фінансово-господарської діяльності у вигляді прибутку або в інших формах);

3) в окремих варіантах моделей MVA, STVA (у варіанті моделі на основі ресурсного підходу) вищезазначені ефекти явно не відображаються, тобто мають прихований характер;

4) в моделях EVA і CFROI, окремих версіях моделей MVA, CVA, SVA, STVA (у варіанті моделі на основі економічного прибутку) вимірювання фундаментальних ефектів фінансово-господарської діяльності підприємства часто здійснюються за допомогою показників прибутку у різних формах. Це фактично означає включення у показник доданої вартості як інструмент вартісно-орієнтованого управління недоліків, які притаманні для управління підприємствами за критерієм максимізації прибутку, а саме: орієнтація менеджерів у процесі інвестування на здійснення короткострокових інвестиційних проєктів зі швидкою віддачею у вигляді прибутку при одночасній відмові від ефективних інвестиційних проєктів з довгостроковим періодом реалізації; можливість маніпулювання зі сторони менеджерів показником прибутку за допомогою методів бухгалтерського обліку у процесі складання фінансової звітності підприємств.

Як показав проведений аналіз, майже усі досліджувані моделі доданої вартості (за виключенням моделі STVA) не враховують вигод багатьох категорій стейкхолдерів підприємства.

Висновки. В рамках моделей доданої вартості реалізуються різні підходи до оцінки приросту вартості підприємств для цілей вартісно-орієнтованого управління на мікрорівні сучасної економіки.

Рівень ефективності використання моделей доданої вартості у вартісно-орієнтованому управлінні визначається включеністю в ту або іншу модель очікувань майбутніх результатів діяльності підприємства, ступенем складності показника доданої вартості, можливістю створення системи факторів цієї вартості, вимірюванням фундаментальних ефектів фінансово-господарської діяльності підприємства і врахуванням вигод його стейкхолдерів.

Існуючі моделі доданої вартості мають обмежені можливості використання у вартісно-орієнтованому управлінні у зв'язку з повною або частковою включеністю очікувань майбутніх результатів діяльності підприємства, високим або середнім ступенем складності. Проблематичним є створення системи факторів в моделях ринкової доданої вартості, рентабельності інвестицій за грошовими потоками, доданої вартості для стейкхолдерів. Усі моделі доданої вартості мають недоліки при вимірюванні фундаментальних ефектів фінансово-господарської діяльності підприємства. Неповне врахування вигод стейкхолдерів підприємства характерно для більшості моделей доданої вартості.

Обмежені можливості використання моделей доданої вартості у вартісно-орієнтованому управлінні обумовлюють відповідні напрямки їх удосконалення.

Подальші дослідження включатимуть розробку нової моделі доданої вартості з орієнтацією на найбільш ефективне її використання в управлінні підприємствами на основі вартісного підходу.

Література

1. Arnold G. The Handbook of Corporate Finance. A Business Companion to Financial Markets, Decisions and Techniques / G. Arnold. — New Jersey : Pearson Education ; Financial Times Prentice Hall, 2005. — 716 p.
2. Волков Д. Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты / Д. Л. Волков. — Санкт-Петербург : Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2008. — 320 с.

3. Koller T. Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies / T. Koller, M. Goedhart, D. Wessels. — Fifth edition. — New Jersey : John Wiley & Sons, Inc., 2010. — 862 p.
4. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов : пер. с англ. / А. Дамодаран. — Москва : Альпина Бизнес Букс, 2004. — 1342 с.
5. Заворотній Р. І. Фінансова оцінка бізнесу: теорія, практика та інноваційні підходи : монографія / Р. І. Заворотній. — Київ : КНЕУ, 2012. — 295 с.
6. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление пер. с англ. / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. — 576 с.
7. Кудина М. В. Управление компанией: теория и практика / М. В. Кудина. — Москва : Издательство Московского университета, 2012. — 326 с.
8. Мілінчук О. В. Ефективність вартісно-орієнтованого управління: ключові показники / О. В. Мілінчук // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. — 2016. — № 1. — С. 86—96.
9. Мозенков О. Проблеми застосування вартісних показників для оцінки діяльності та прогнозування розвитку підприємств з корпоративними правами / О. Мозенков // Економіст. — 2009. — № 6. — С. 54—59.
10. Таранов І. Оцінювання ефективності діяльності компанії в системі вартісноорієнтованого управління / І. Таранов // Галицький економічний вісник. — 2012. — № 3. — С. 47—60.
11. Шевчук Н. В. Сучасні моделі оцінювання доданої вартості підприємства / Н. В. Шевчук // Стратегія економічного розвитку України. — 2014. — № 35. — С. 271—277.
12. Крейдич І. М. Проблеми вартісно-орієнтованого управління розвитком підприємства / І. М. Крейдич, А. О. Гагарін // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». — 2016. — № 13. — С. 208—212.
13. Ивашковская И. В. Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность совета директоров / И. В. Ивашковская. — Москва : ИНФРА-М, 2013. — 430 с.
14. Прохоров К. О. Управление стоимостью компании на основе согласованного взаимодействия заинтересованных сторон как управленческая инновация : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями)» / К. О. Прохоров. — Ярославль : Ярославский государственный университет имени П. Г. Демидова, 2011. — 27 с.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Давидов О. І.

References

1. Arnold, G. (2005). *The Handbook of Corporate Finance. A Business Companion to Financial Markets, Decisions and Techniques*. New Jersey: Pearson Education. Financial Times Prentice Hall.
2. Volkov, D. L. (2008). *Teoriya tsemnostno-oriyentirovannogo menedzhmenta: finansovyy i bukhgalterskiy aspekty [The theory of value-oriented management: financial and accounting aspects]*. Sankt-Petersburg: Izd-vo «Vysshaya shkola menedzhmenta»; Izdat. dom S.-Peterb. gos. un-ta [in Russian].
3. Koller, T., Goedhart, M., & Wessels, D. (2010). *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
4. Damodaran, A. (2004). *Investitsionnaya ochenka. Instrumenty i tekhnika ochenki lyubykh aktivov [Investment Valuation. Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset]*. Moscow: Alpina Business Books [in Russian].
5. Zavorotniy, R. I. (2012). *Finansova otsinka biznesu: teoriya, praktyka ta innovatsiini pidkhody [Financial evaluation of business: theory, practice and innovative approaches]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
6. Kouplend, T., Koller, T., & Murrin, J. (2005). *Stoimost' kompanij: ochenka i upravlenie [Cost companies: assessment and management]*. Moscow: ZAO «Olympus-Business» [in Russian].
7. Kudina, M. V. (2012). *Upravlenie kompaniej: teoriya i praktika [Company management: theory and practice]*. Moscow: Izdatel'stvo Moskovskogo universiteta [in Russian].
8. Milinchuk, O. V. (2016). *Efektivnist vartisno-orientovanoho upravlinnia: kliuchovi pokaznyky. [Efficiency of value-oriented management: key indicators]*. *Visnyk Zhytomirskoho derzhavnogo tekhnolohichnogo universytetu. Ekonomichni nauky — Bulletin of the Zhytomyr State Technological University. Economic Sciences, 1*, 86—96 [in Ukrainian].
9. Mozenkov, O. (2009). *Problemy zastosuvannya vartisnykh pokaznykiv dlia otsinky diialnosti ta prohnouzuvannya rozvytku pidpriemstv z korporatvnymy pravamy [Problems of application of cost indicators for the estimation of activity and forecasting of the development of enterprises with corporate rights]*. *Ekonomist — Economist, 6*, 54—59 [in Ukrainian].
10. Taranov, I. (2012). *Otsiniuvannya efektyvnosti diialnosti kompanii v systemi vartisnooriientovanoho upravlinnia [Evaluation of the Company's Performance in the System of Value-Oriented Management]*. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk — Galician Economical bulletin, 3*, 47—60 [in Ukrainian].
11. Shevchuk, N. V. (2014). *Suchasni modeli otsiniuvannya dodanoi vartosti pidpriemstva [Modern models of value added estimation of the enterprise]*. *Stratehiia ekonomichnogo rozvytku Ukrainy — Strategy of economic development of Ukraine, 35*, 271—277 [in Ukrainian].
12. Kreydych, I. M., & Haharin, A. O. (2016). *Problemy vartisno-orientovanoho upravlinnia rozvytkom pidpriemstva [Problems of value-oriented management of enterprise development]*. *Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho tekhnichnogo universytetu Ukrainy «Kyivskiy politekhnichnyi instytut» — Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute», 13*, 208—212 [in Ukrainian].
13. Ivashkovskaya, I. V. (2013). *Modelirovanie stoimosti kompanii. Strategicheskaya otvetstvennost' sojeta direktorov [Modeling the value of a company. Strategic Responsibility of the Board of Directors]*. Moscow: INFRA-M [in Russian].
14. Prohorov, K. O. (2011). *Upravlenie stoimost'yu kompanii na osnove soglasovannogo vzaimodejstviya zainteresovannykh storon kak upravlencheskaya innovatsiya [Company value management on the basis of coordinated interaction of stakeholders as a management innovation]*. *Extended abstract of candidate's thesis*. Yaroslavl: Yaroslavskij gosudarstvennyj universitet imeni P. G. Demidova [in Russian].

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Davydov O. I.

Жадан Т. А.

кандидат економічних наук, доцент,

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Україна;
e-mail: tattilija@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-6544-7602*

Давидюк Т. В.

доктор економічних наук, професор,

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Україна;
e-mail: daviduktw@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-3990-5926*

Манойленко О. В.

доктор економічних наук, професор,

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Україна;
e-mail: aleksyman@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-5979-4077*

Якименко-Терещенко Н. В.

доктор економічних наук, професор,

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Україна;
e-mail: mtk_gd@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-2927-7989*

КЛАСИФІКАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ: ПРОБЛЕМИ ПОБУДОВИ ТА НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Анотація. Стаття присвячена проблемам побудови класифікації державного фінансового контролю та шляхам їх подолання. Встановлено, що ключовими проблемами побудови класифікацій державного фінансового контролю є: відсутність мети; труднощі у виборі та застосуванні методів побудови класифікації; ототожнення державного фінансового контролю з іншими родинними поняттями; розпливчастість формулювань класифікаційних ознак та видів державного фінансового контролю; відсутність чіткого уявлення про основні правила та вимоги до побудови класифікації. Для вирішення зазначеного спектру проблем у роботі запропоновано склад організаційних заходів, поетапне виконання яких дасть змогу упорядкувати процес створення класифікації державного фінансового контролю, оцінити її якість та придатність; та сформульовано перелік ключових вимог до побудови класифікації державного фінансового контролю, які ґрунтуються на теорії множин та загальних правилах поділу понять у логіці, що дасть змогу уникнути подвійної класифікації та взаємного перекриття видів державного фінансового контролю за окремими ознаками.

У роботі удосконалено класифікацію видів державного фінансового контролю шляхом модифікації існуючих та введення нових теоретично обґрунтованих і практично значущих ознак: «підпорядкованість об'єкта контролю суб'єкту контрольних дій», «рівень делегування контрольних повноважень», «ініціатива проведення контрольних заходів», «регулярність (періодичність) проведення контрольних заходів», «тривалість проведення контрольних заходів», «момент часу проведення контрольних заходів по відношенню до стадії здійснення господарських операцій на підконтрольному об'єкті» та «спосіб перевірки господарських операцій та бухгалтерської документації об'єкта контролю», що сприятиме упорядкуванню рівнів інформаційної значущості окремих видів державного фінансового контролю та розвитку його інструментарію для своєчасного і ефективного попередження порушень у сфері управління державними фінансовими ресурсами.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, класифікація, класифікаційні ознаки, види.

Формул: 6; рис.: 1, табл.: 1, бібл.: 12.

Zhadan T. A.

Ph. D. in Economics, Associate Professor,

*National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Ukraine;
e-mail: tattilija@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-6544-7602*

Davydiuk T. V.

*Doctor of Economics, Professor,
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Ukraine;
e-mail: daviduktw@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-3990-5926*

Manoylenko O. V.

*Doctor of Economics, Professor,
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Ukraine;
e-mail: aleksyman@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-5979-4077*

Yakimenko-Tereschenko N. V.

*Doctor of Economics, Professor,
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Ukraine;
e-mail: mtk_gd@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-2927-7989*

CLASSIFICATION OF STATE FINANCIAL CONTROL: PROBLEMS OF CONSTRUCTION AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT

Abstract. The article is devoted to the problems of construction of the classification of state financial control and ways of their overcoming. Established that the key problems of building classifications of state financial control are: lack of purpose; difficulties in choosing and applying methods for constructing a classification; identification of state financial control with other related concepts; ambiguity of wording of classification signs and types of state financial control; lack of a clear understanding of the basic rules and requirements for building the classification. In order to solve this spectrum of problems, organizational measures proposed, phased implementation of which will make it possible to order the process of creating a classification of state financial control, assess its quality and suitability; and formulated a list of key requirements for the construction of the classification of public financial control, which are based on the theory of sets and general rules of division of concepts in logic, which will enable to avoid double classification and mutual overlapping of types of state financial control on separate grounds.

In article has improved the classification of types of state financial control by modifying existing ones and introducing new theoretically substantiated and practically significant features: "the subordination of the object of control to the subject of control actions", "the level of delegation of control powers", "the initiative of conducting control measures", "the regularity (periodicity) of carrying out control measures", "the duration of control measures", "point in the time of control activities relative to the stage of economic operations at the controlled object" and "the way of checking business operations and accounting documents of the object of control", which will help to order the levels of information significance of certain types of state financial control and develop its tools for timely and effective prevention of violations in the field of management of public financial resources.

Keywords: state financial control, classification, classification characteristics, types.

JEL Classification G38, H83

Formulas: 6; fig.: 1; tabl.: 1; bibl.: 12.

Жадан Т. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт», Украина;
e-mail: tattilija@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-6544-7602*

Давидюк Т. В.

*доктор экономических наук, профессор,
Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт», Украина;
e-mail: daviduktw@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-3990-5926*

Манойленко А. В.
доктор экономических наук, профессор,
Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт», Украина;
e-mail: aleksyman@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-5979-4077

Якименко-Терещенко Н. В.
доктор экономических наук, профессор,
Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт», Украина;
e-mail: mtk_gd@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-2927-7989

КЛАССИФИКАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ: ПРОБЛЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Аннотация. Статья посвящена проблемам построения классификации государственного финансового контроля и путям их преодоления. Установлено, что ключевыми проблемами построения классификаций государственного финансового контроля являются: отсутствие цели; трудности в выборе методов построения классификации; отождествление государственного финансового контроля с другими родственными понятиями; расплывчатость формулировок классификационных признаков и видов государственного финансового контроля; отсутствие четкого представления об основных правилах и требованиях к построению классификации. Для решения указанного спектра проблем в работе сформулирован перечень ключевых требований к построению классификации государственного финансового контроля, а также предложен перечень организационных мероприятий, поэтапное выполнение которых будет способствовать упорядочению процесса создания классификации. В работе усовершенствована классификация видов государственного финансового контроля путем модификации существующих и введения новых теоретически обоснованных и практически значимых признаков.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, классификация, классификационные признаки, виды.

Формул: 6; рис.: 1, табл.: 1, библи.: 12.

Вступ. Прискорення економічного розвитку України в значній мірі залежить від здатності держави ефективно управляти своїми матеріальними і фінансовими ресурсами. Забезпечення раціонального використання та збереження державних фінансових ресурсів, досягнення економії бюджетних коштів потребує створення дієвої системи державного фінансового контролю. До числа особливо актуальних проблем організації останнього можна віднести відсутність чіткої класифікації видів державного фінансового контролю, що суттєво ускладнює ідентифікацію об'єктів і суб'єктів контролю, визначення кола їх контрольних повноважень, вибір засобів та заходів контролю, а також знижує оперативність реагування на численні порушення фінансово-бюджетної дисципліни та законодавства з фінансових питань.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Теоретико-методичним та практичним аспектам побудови класифікації державного фінансового контролю присвячені праці таких відомих вчених як: Н. Г. Виговська [5], Л. В. Дікань [6], В. Ф. Піхоцький [8], І. Б. Стефанюк [9], А. В. Хмельков [10] та ін. Проте в процесі побудови нових та удосконалення існуючих класифікацій державного фінансового контролю науковці нашої країни намагаються подолати та різноманітні труднощі, подолання яких ускладнюється через нерозуміння самого поняття «класифікація», відсутність чітких уявлень про основні вимоги до її побудови, що вимагає аналізу названих проблем та пошуку шляхів їх подолання.

Мета статті полягає в удосконаленні існуючих класифікацій державного фінансового контролю.

Результати дослідження. Спочатку розглянемо сутність поняття «класифікація».

Найчастіше у довідковій літературі класифікація трактується як процес, результат або система. Так, в Сучасному економічному словнику Б.А. Райзберга під класифікацією розуміється «розподіл, поділ об'єктів, понять, назв за класами, групами, розрядами, при якому в одну групу потрапляють об'єкти, що володіють загальною ознакою». Тобто в даному визначенні класифікація характеризується як процес її побудови. Визначення класифікації як «системи підпорядкованих понять (класів об'єктів) якої-небудь галузі знань або діяльності людини, яка використовується як засіб для встановлення зв'язків між цими поняттями або класами об'єктів», наведеного у Великому енциклопедичному словнику під ред. А. М. Прохорова, характеризує отриманий результат, тобто систему, яка має певну структуру, що складається із сукупності елементів пов'язаних між собою. Отже, для того, щоб відрізнити класифікацію як процес і як результат, зазвичай використовують два терміни «класифікування» та «класифікація».

Далі розглянемо існуючі класифікації державного фінансового контролю (далі – ДФК). М. Б. Гупаловська [1] основою класифікації державного фінансового контролю за організаційними формами вважає структуру органів контролю, що виступають його суб'єктами. Це дає їй змогу виділити зовнішній і внутрішній контроль. Але не зовсім зрозуміло, за якою ж ознакою відбувається поділ ДФК на зовнішній і внутрішній: за «організаційними формами», «структурою органів контролю, що виступають його суб'єктами» чи за двома ознаками разом? Тобто спостерігається «змішування» підстав (характерних ознак) для побудови класифікації.

До вищевказаних видів ДФК М. Б. Гупаловська пропонує віднести ще і «громадський контроль» [1]. Але цей вид контролю виходить за межі повноважень органів державного фінансового контролю. Якщо б мова йшла про класифікацію контролю або фінансового контролю, то за «суб'єктами контролю» до одного із його видів можна було би віднести громадський контроль. Отже об'єднання в одну групу зовнішнього, внутрішнього та громадського контролю порушує співрозмірність побудови класифікації.

У науковому середовищі [2-11] найбільш дискусійним питанням є вибір істотної класифікаційної ознаки для поділу ДФК на зовнішній та внутрішній. Так Н. Г. Виговська в якості такої ознаки називає «систему, в межах якої цей контроль ідентифікований» [5]; Л. В. Катроша – «сферу впливу та повноваження» [7]; В. Ф. Піхоцький – «організаційну приналежність» [8, с. 36]; І. Стефанюк – «спрямованість залежно від ідентифікації суб'єкта та об'єкта» [9]; А. В. Хмельков – «характер взаємовідносин суб'єкта та об'єкта державного фінансового контролю» [10, с. 28] тощо.

Така суперечливість поглядів стосовно вибору класифікаційних ознак для виділення внутрішнього та зовнішнього ДФК пояснюється різними цілями та завданнями побудови класифікації. Проте розпливчастість більшості із наведених вище формулювань класифікаційних ознак державного фінансового контролю стає на заваді однозначному виявленню його видів.

Як приклад, розглянемо поділ ДФК за «сферою його впливу та повноважень» на «внутрішній (безпосередній)» та «зовнішній (незалежний)», наведений у праці Л. В. Катроші [7]. Дотримуючись логіки побудови класифікації, виникає питання: «Якщо внутрішній ДФК ототожнюється з безпосереднім, то тоді який контроль буде опосередкованим?» Аналогічне запитання можна поставити і стосовно зовнішнього ДФК. Проте, Л. В. Катроша не дає відповіді на ці запитання та не розкриває сутність жодного із запропонованих видів ДФК. Отже, відсутність чітко визначеної мети та підстави для побудови класифікації призводить до виділення таких видів ДФК, яких або взагалі не існує, або складно ідентифікувати. Як наслідок, спостерігаємо підміну підстав для побудови класифікації та невизначеність видів ДФК, які отримані в результаті такого поділу.

Для виділення «внутрішнього і зовнішнього» та «безпосереднього і опосередкованого» видів державного фінансового контролю доцільніше було б застосувати дві окремі ознаки: підпорядкованість об'єкта контролю суб'єкту контрольних дій та рівень делегування контрольних повноважень.

За першою класифікаційною ознакою ДФК буде внутрішнім, якщо об'єкт контролю

підпорядкований суб'єкту контрольних дій; і зовнішнім, якщо такої підпорядкованості не має. Проте, слід зауважити, що будь-який суб'єкт державного фінансового контролю може бути і підконтрольним об'єктом, а для будь-якого об'єкту ДФК такий контроль завжди буде зовнішнім.

За рівнем делегування контрольних повноважень ДФК буде прямим, якщо він здійснюється безпосередньо суб'єктами ДФК в межах контрольних повноважень, наданих їм законом; і опосередкованим, якщо частина або окремі контрольні повноваження суб'єктів ДФК делеговані іншим виконавцям.

Ще однією проблемою існуючих класифікацій ДФК є дотримання правил побудови класифікації згідно обраного методу. У класифікаціях державного фінансового контролю, побудованих на основі ієрархічного методу, найчастіше порушуються послідовність поділу множини його видів на підлеглі підмножини та принцип поділу «від загального до часткового»; а на основі фасетного – принцип «не перетинання» груп або фасет між собою.

Так в класифікації ДФК, побудованій на основі фасетного методу і наведеній у праці С. Є. Гребень [11], за ознакою «характер взаємовідносин суб'єкта та об'єкта» виділено зовнішній та внутрішній контроль, а за ознакою «відношення до власника» — внутрішньовідомчий та внутрішньогосподарський. Проте згруповані за «характером взаємовідносин суб'єкта та об'єкта» та «відношенням до власника» види державного фінансового контролю перетинають один одного, оскільки внутрішньовідомчий та внутрішньогосподарський контроль є підвидами внутрішнього ДФК. Доцільніше було б на цьому рівні класифікації використати ієрархічний метод.

За частотою (періодичністю) проведення ДФК Л. В. Катроша виділяє: постійний (повсякденний), систематичний та епізодичний (разовий) контроль [7]. Правильність вибору підстави для поділу ДФК на постійний та епізодичний не викликає сумнівів. Але систематичний контроль є зайвим видом у цьому ряді, оскільки повинний здійснюватися не тільки на регулярній (з певною періодичністю), але й на постійній основі. Отже, систематичний контроль лише частково співпадає з видами державного фінансового контролю, які виокремлено за частотою (періодичністю) його проведення. Звідки можна зробити висновок про порушення співрозмірності побудови класифікації.

Для врахування всіх видів ДФК в якості підстави для його поділу пропонуємо обирати дві ознаки: «регулярність (періодичність) проведення контрольних заходів» та «тривалість проведення контрольних заходів».

За регулярністю (періодичністю) проведення контрольних заходів можна виділити регулярний та епізодичний ДФК. Регулярний ДФК — це контроль, який здійснюється органами ДФК з певною періодичністю. Різновидністю регулярного ДФК є планові перевірки. Епізодичний ДФК — це контроль, який має разовий характер, та здійснюється органами ДФК за наявності підстав для його проведення. Різновидністю епізодичного ДФК є позапланові перевірки.

За тривалістю проведення контрольних заходів можна виокремити постійний і тимчасовий ДФК. При постійному ДФК фінансова-господарська діяльність підконтрольних установ підлягає безперервному спостереженню з боку контролюючих органів, а при тимчасовому — лише протягом деякого часу. Прикладом постійного ДФК може слугувати моніторинг державних закупівель, а тимчасового – додаткові або повторні перевірки.

Неможливо оминати стороною ще одну класифікаційну ознаку ДФК – «суб'єкт контролю як пріоритетний системоутворюючий критерій», за якою Гупаловська М.Б., Стефанюк І.Б. відрізняють такі його види:

- прямий (безпосередній) контроль, який виконують його ініціатори;
- представницький (опосередкований) контроль, делегований повноважними ініціаторами іншим суб'єктам — його виконавцям;
- ініціативний, який впливає з власної волі та розсуду його суб'єктів;
- примусовий (обов'язковий), зумовлений зовнішніми обставинами, які спонукають суб'єктів до його здійснення [1; 9].

У даному випадку відбувається «змішування підстав» побудови класифікації, внаслідок чого об'єднані в одну групу види ДФК перетинаються між собою. Для уникнення

цього пропонуємо застосовувати дві окремі класифікаційні ознаки: «рівень делегування контрольних повноважень» та «ініціатива проведення контрольних заходів».

За ініціативою проведення контрольних заходів пропонуємо розрізнити обов'язковий та добровільний ДФК. Якщо у випадках, передбачених законом, ініціатором проведення контрольних заходів виступають органи ДФК або інші компетентні державні органи, то такий контроль для суб'єктів господарювання буде обов'язковим. Добровільний ДФК здійснюється за ініціативою, власним бажанням та з власної волі суб'єктів господарювання щодо його проведення, без примусу з боку контролюючих органів. Прикладом добровільного та обов'язкового ДФК може слугувати державний фінансовий аудит (далі — ДФА), який згідно ч. 5 ст. 363 Господарського кодексу України може проводитися «за ініціативою суб'єктів господарювання» (добровільний ДФА), а «також у випадках, передбачених законом» (обов'язковий ДФА).

Ряд авторів [10; 12] за часом проведення виділяють попередній, поточний та наступний види ДФК. Проте вибір класифікаційної ознаки «за часом проведення» є не зовсім вдалим, оскільки цей термін має двоєке значення: певний час або інтервал часу, протягом якого проводяться контрольні дії; кількість часу, витраченого на проведення контрольних заходів. Окрім зазначеного, за цією ознакою неможливо визначити стан підконтрольного об'єкту. Вважаємо, що більш доречною ознакою виділення таких видів державного фінансового контролю буде момент часу проведення контрольних заходів по відношенню до стадії здійснення господарських операцій на підконтрольному об'єкті. Якщо проведення контрольних заходів відбувається до початку здійснення господарських операцій на підконтрольному об'єкті, то такий ДФК буде попереднім; якщо в процесі їх здійснення, то — поточним; якщо після їх завершення, то — наступним (заключним).

Отже, аналіз існуючих класифікацій ДФК [1-12] засвідчив, що найбільш проблемними питаннями їх побудови є: відсутність чітко визначеної мети; труднощі у виборі та застосуванні методів побудови класифікації; ототожнення ДФК з такими родинними поняттями як «контроль» або «фінансовий контроль», внаслідок чого обираються і виокремлюються невластиві йому характерні ознаки та види; розпливчастість формулювань класифікаційних ознак та видів ДФК, недостатня обґрунтованість їх вибору; відсутність чіткого уявлення про основні правила та вимоги до побудови класифікації.

Вирішення зазначеного спектру проблем потребує формування основних вимог (правил) до побудови класифікації державного фінансового контролю, а також організації самого процесу класифікування, який рекомендується здійснювати за наступними послідовними етапами (рис. 1).

На *першому* етапі визначається мета побудови класифікації ДФК, відповідно до якої останній може бути згрупований за різними ознаками.

На *другому* етапі здійснюється вибір методу побудови класифікації ДФК. Під методом класифікації розуміється сукупність правил, методик, прийомів і процедур, які дозволяють множині досліджуваних об'єктів (процесів та явищ) розділити на декілька систематизованих та упорядкованих підмножин. Розрізняють наступні методи побудови класифікації: ієрархічний, фасетний та дескрипторний. За допомогою ієрархічного методу множина об'єктів класифікації послідовно ділиться на підпорядковані їй підмножини, а за допомогою фасетного — паралельно ділиться на незалежні класифікаційні угруповання. Дескрипторний (описовий) метод класифікації використовується для організації пошуку інформації та ведення тезаурусів (словників).

На *третьому* етапі виокремлюються характерні ознаки та властивості ДФК, які мають бути покладені в основу його класифікації. Якісною вважається класифікація, ознаки якої відповідають вимогам: по-перше, відібрана множина значень ознаки повинна забезпечувати поділ всієї сукупності видів ДФК на такі підмножини, елементи яких мають приблизно однаковий набір всіх істотних властивостей; по-друге, зручність до використання, під якою мається на увазі можливість легкого виявлення даної ознаки та швидкого пошуку виду ДФК.



Рис. 1 – Основні етапи процесу побудови класифікації ДФК

Джерело: складено авторами

На *четвертому* етапі відбувається розподіл характерних ознак та властивостей ДФК за ступенем «значущості» — від найбільш істотної до найменш суттєвої. Виокремлення істотних ознак відбувається із числа загальних властивостей ДФК, що дозволяє порівнювати їх між собою вже не за всіма ознаками, а тільки за істотними. Наявність або відсутність істотних ознак у певних видів ДФК дає змогу їх відносити до однієї групи.

На *п'ятому* етапі визначається кількість рівнів (щаблів) класифікації (або фасет) ДФК. Рівень (щабель) класифікації — це процес поділу множини досліджуваних об'єктів на складові частини за однією з ознак. Глибина класифікації характеризується кількістю щаблів класифікації, тобто числом використаних ознак.

На *шостому* етапі встановлюється перелік вимог (критеріїв), яким повинна відповідати побудована класифікація ДФК. Слід зауважити, що будь-яка класифікація представляє собою розбиття деякої множини об'єктів на підмножини. У зв'язку з цим, спираючись на теорію множин та правила поділу понять у логіці, сформулюємо основні вимоги до побудови класифікації ДФК.

Представимо ДФК як множину A , яку можна розбити на підмножини (види ДФК) A_i :

$$A = \{A_i\}_{i \in 1:n} \Leftrightarrow A = \{A_1, A_2, \dots, A_{i=n}\}_{i \in N}, \quad (1)$$

якщо виконуються наступні умови.

1) Підмножини A_1, A_2, \dots, A_n не повинні бути порожніми:

$$A_i \neq \emptyset, \quad (2)$$

де $i = 1, 2, \dots, n$.

2) Підмножини A_1, A_2, \dots, A_n не повинні попарно перетинатися (повинні бути

діз'юнктними), тобто ніяка пара їх не повинна мати спільних елементів:

$$A_i \cap A_j = \emptyset, \quad (3)$$

де $i, j = 1, 2, \dots, n; i \neq j$.

Це правило означає, що отримані в результаті побудови класифікації види ДФК мають бути попарно несумісними та виключати один одного.

3) Класифікація повинна бути співрозмірною, тобто об'єднання всіх підмножин A_1, A_2, \dots, A_n повинно утворювати всю множину A :

$$\bigcup_{i=1}^n A_i = A \quad (4)$$

Порушення цього правила може призвести до двоякої помилки: по-перше, коли в одному класі враховані не всі види ДФК і, по-друге, коли до цього класу потрапляє «зайвий член», який або не є видом ДФК, або відноситься до іншого класу.

4) Окремі вимоги пред'являються і к термінології класифікації ДФК, яка повинна бути точною, доступною та стислою. Тобто класифікаційні ознаки та види ДФК мають бути точно сформульовані та давати чітке уявлення про сутність даних понять, що унеможливить подвійність їх тлумачення.

5) Класифікація повинна бути послідовною і безперервною, тобто класами мають бути найближчі видові поняття по відношенню до поняття, яке класифікується, не пропускаючи їх. Якщо це правило порушується, виникає логічна помилка - стрибок у поділі.

6) Всі елементи підмножин A_1, A_2, \dots, A_n повинні бути елементами множини A :

$$A_i \subseteq A \quad (5)$$

7) Поділ множини A на підмножини (класи, види, групи і т.д.) A_1, A_2, \dots, A_n , що не перетинаються, повинен здійснюватися на підставі загальної найбільш істотної ознаки - характеристичної властивості (характеристичного предиката) $P(x)$, тобто такої властивості, якою володіють всі елементи даної підмножини і не володіють елементи іншої підмножини:

$$\forall x_i \in A_i \Rightarrow A_i = \{x_i \mid P(x_i)\}, \quad (6)$$

де x_i – елемент підмножини A_i .

Слід зазначити, що класифікацію видів ДФК на кожному шаблі її побудови краще здійснювати лише за однією класифікаційною ознакою. Використання одночасно двох або більше підстав може ускладнити систематизацію видів ДФК. Недотримання вимоги щодо обрання найбільш істотної класифікаційної ознаки може призвести до простого перерахування безлічі видів ДФК і мета їх систематизації не буде досягнута. Отже, дотримання цих правил означатиме, що класифікація ДФК побудована вірно.

На *останньому* етапі відбувається перевірка відповідності побудованої класифікації ДФК встановленим до неї вимогам та правилам. Якщо побудована класифікація повністю їм відповідає, то на цьому процес класифікування завершується, якщо — ні, то процес побудови класифікації повертається на другий етап і знову повторюється, поки не будуть виконані всі вимоги.

У таблиці 1 наведено класифікацію ДФК за видами, побудовану на основі вищенаведених правил та організаційних процедур.

Висновки. Таким чином, у ході дослідження встановлено, що найбільш проблемними питаннями побудови класифікації ДФК є: відсутність визначеної мети; труднощі у виборі та застосуванні методів побудови класифікації; ототожнення ДФК з іншими родинними поняттями; розпливчастість формулювань класифікаційних ознак та видів ДФК; відсутність чіткого уявлення про основні правила та вимоги до побудови класифікації.

Для вирішення зазначеного спектру проблем у роботі запропоновано склад організаційних заходів, поетапне виконання яких дасть змогу упорядкувати процес створення класифікації ДФК, оцінити її якість та придатність; а також сформульовано перелік ключових вимог до побудови класифікації ДФК, які ґрунтуються на теорії множин та загальних правилах поділу понять у логіці, що дасть змогу уникнути подвійної класифікації

та взаємного перекриття видівДФК за окремими характерними ознаками та властивостями.

Таблиця 1

Класифікація видів державного фінансового контролю

Класифікаційна ознака	Вид державного фінансового контролю
За статусом суб'єктів контролю	парламентський, урядовий, відомчий
За предметом контролю	бюджетний, податковий, митний, валютний, цінний, банківський
За місцем здійснення контрольних заходів	виїзний та камеральний
За методикою здійснення контрольних заходів	фактичний та документальний
За технологією здійснення контрольних заходів	ручний та автоматизований
За підпорядкованістю об'єкта контролю суб'єкту контрольних дій	зовнішній та внутрішній
За рівнем делегування контрольних повноважень	прямий та опосередкований
За ініціативою проведення контрольних заходів	обов'язковий і добровільний
За регулярністю (періодичністю) проведення контрольних заходів	регулярний та епізодичний
За тривалістю проведення контрольних заходів	постійний та тимчасовий
За моментом часу проведення контрольних заходів по відношенню до стадії здійснення господарських операцій на підконтрольному об'єкті	попередній, поточний і заключний
За способом перевірки господарських операцій та бухгалтерської документації об'єкта контролю	суцільний та вибірковий

Джерело: складено авторами з використанням [1-12].

У роботі удосконалено класифікацію видівДФК шляхом модифікації існуючих та введення нових теоретично обґрунтованих і практично значущих ознак, таких як: «підпорядкованість об'єкта контролю суб'єкту контрольних дій», «рівень делегування контрольних повноважень», «ініціатива проведення контрольних заходів», «регулярність (періодичність) проведення контрольних заходів», «тривалість проведення контрольних заходів», «момент часу проведення контрольних заходів по відношенню до стадії здійснення господарських операцій на підконтрольному об'єкті» та «спосіб перевірки господарських операцій та бухгалтерської документації об'єкта контролю», що сприятиме упорядкуванню рівнів інформаційної значущості окремих видівДФК та розвитку його інструментарію для своєчасного попередження порушень у сфері управління державними фінансовими ресурсами.

Література

1. Гупаловська М. Б. Нові підходи до класифікації державного фінансового контролю [Електронний ресурс] / М. Б. Гупаловська // Ефективна економіка. — 2015. — № 11. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_11_51
2. Miedviedkova N. Directions For Improvement Of State Financial Control In Ukraine [Text] / N. Miedviedkova // Baltic Journal of Economic Studies. — 2016. — Vol. 2 (2). — P. 105—110.
3. Szczepankiewicz E. I. Financial control and audit of the project as a condition for co-financing investments from the Structural Funds [Text] // Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy. — 2012. — Vol. 27. — P. 103—111.
4. Yoshimi H. Governmental audit and administrative evaluation: From auditing perspective [Text] / H. Yoshimi // Government Auditing Review. — 2003. — Vol. 9. — P. 57—68.
5. Виговська Н. Г. Місце зовнішнього державного фінансового контролю у національній контрольній системі України [Текст] / Н. Г. Виговська, А. Ю. Славіцька // Вісник ЖДТУ. — 2016. — № 4 (78). — С. 219—228.
6. Dikan L. Public internal financial control reforming in Ukraine: conceptual foundations and practices [Text] / L. Dikan, Ye. Deineko, D. Kalinkin // Economic Annals-XXI. — 2017. — Vol. 165 (5—6). — P. 60—95.
7. Катроша Л. В. Види державного фінансового контролю [Текст] / Л. В. Катроша // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. — 2012. — Вип. 36. — С. 194—199.
8. Піхоцький В. Ф. Система державного фінансового контролю в Україні: концептуальні засади теорії та практики [Текст] : монографія / В. Ф. Піхоцький. — Львів : Львівська політехніка, 2014. — 336 с.
9. Стефанюк І. Державний фінансовий контроль: класифікаційні характеристики [Текст] / І. Стефанюк // Вісник КНТЕУ. — 2011. — № 4. — С. 42—51.
10. Хмельков А. В. Формування цілісної системи державного фінансового контролю в Україні [Текст] : монографія / А. В. Хмельков. — Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2012. — 292 с.
11. Гребень С. Є. Види, форми та методи державного фінансового контролю: сутність та принципи відмінності [Текст] / С. Є. Гребень // Інвестиції: практика та досвід. — 2017. — № 22. — С. 103—108.
12. Куренна Т. О. Теоретичні аспекти державного фінансового контролю в аграрному секторі економіки України [Текст] / Т. О. Куренна // Вісник Академії митної служби України. Державне управління. - 2013. - № 1 (8). - С. 146-154.

Стаття рекомендована до друку 22.02.2019

© Жадан Т. А., Давидюк Т. В.,

Маноїленко О. В., Якименко-Терещенко Н. В.

References

1. Hupalovska, M. B. (2015). Novi pidkhody do klasyfikatsii derzhavnoho finansovoho kontroliu [New approaches for the classification of financial control]. *Efektivna ekonomika — Effective economy*, 11. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_11_51 [in Ukrainian].
2. Miedviedkova, N. (2016). Directions For Improvement Of State Financial Control In Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*, 2 (2), 105—110.
3. Szczepankiewicz, E. I. (2012). Financial control and audit of the project as a condition for co-financing investments from the Structural Funds. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 27, 103—111.
4. Yoshimi, H. (2003). Governmental audit and administrative evaluation: From auditing perspective. *Government Auditing Review*, 9, 57—68.
5. Vyhovska, N. H., & Slavitska, A. Yu. (2016). Mistse zovnishnoho derzhavnoho finansovoho kontroliu u natsionalnii kontrolnii systemi Ukrainy [Place of external state financial control in the national control system of Ukraine]. *Visnyk ZhDTU — Journal Zhytomyr State Technological university*, 4 (78), 219—228 [in Ukrainian].
6. Dikan, L., Deineko, Ye., & Kalinkin, D. (2017). Public internal financial control reforming in Ukraine: conceptual foundations and practices. *Economic Annals-XXI*, 165 (5—6), 60—95.
7. Katrosha, L. V. (2012). Vydy derzhavnoho finansovoho kontroliu [Types of public financial control]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy — Problems and prospects of the banking system of Ukraine*, 36, 194—199 [in Ukrainian].
8. Pikhotsky, V. F. (2014). *Systema derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini: kontseptualni zasady teorii ta praktyky* [The system of state financial control in Ukraine: conceptual foundations of theory and practice]. Lviv: Lviv Polytechnic [in Ukrainian].
9. Stefaniuk, I. (2011). Derzhavnyi finansovyi kontrol: klasyfikatsiini kharakterystyky [State financial control: classification characteristics]. *Visnyk KNTEU — Herald of Kyiv national university of trade and economics*, 4, 42—51 [in Ukrainian].
10. Khmelkov, A. V. (2012). *Formuvannia tsilisnoi systemy derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini* [Formation of the Integrated System of Public Financial Control in Ukraine]. Kharkiv [in Ukrainian].
11. Hreben, S. Ye. (2017). Vydy, formy ta metody derzhavnoho finansovoho kontroliu: sutnist ta pryntsyповi vidminnosti [Types, forms and methods of public financial control: the nature and principal differences]. *Investytsii: praktyka ta dosvid — Investments: practice and experience*, 22, 103—108 [in Ukrainian].
12. Kurena, T. O. (2013). Teoretychni aspekty derzhavnoho finansovoho kontroliu v ahrarnomu sektori ekonomiky Ukrainy [Theoretical aspects of state financial control in the agrarian sector of the Ukrainian economy]. *Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy — Bulletin of the Academy Customs of Ukraine*, 1 (8), 146—154 [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 22.02.2019

© Zhadan T. A., Davydiuk T. V.,
Manoylenko O. V., Yakimenko-Tereschenko N. V.

Zhyvko Z. B.

*Doctor of Economics, Professor,
Lviv State University of Internal Affairs, Ukraine;
e-mail: professor2007@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-4045-669X*

Zachosova N. V.

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Bogdan Khmelnytsky National University of Cherkasy, Ukraine;
e-mail: natazachosova@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-8469-3681*

FINANCIAL INCLUSION AS AN INDICATOR OF MANAGEMENT OF BANK COMPONENT OF THE STATE FINANCIAL SECURITY

Abstract. It is established that financial inclusion is an instrument that is capable of transforming savings into investment and, therefore, it can be an effective tool for raising the level of financial sovereignty of the state and stabilizing its financial security. The necessity of updating methodological approaches to assessing the financial security at the macro level was substantiated by supplementing the list of indicators of the state of the banking component of the financial security system of Ukraine by the indicator of financial inclusiveness in the banking sector. The definition of financial inclusion in the sphere of banking services and of management of bank security is offered. It is found out that World Bank analytical materials are currently the only relevant source of information about the level of financial inclusion in different countries of the world, and in national economies internal experts do not assess the level of financial inclusion. Taking into account this circumstance, it is suggested, using the information of domestic statistics, to formulate judgments on the state of financial inclusion in the sphere of banking services by indicators that characterize the level of use different types of banking operations by population and business structures. An analysis was made and a critical comment on the financial inclusion of Ukrainians to the banking services segment as of the beginning of 2018 was provided. It has been established that in Ukraine the level of financial inclusion in the last few years is lower than the value that is inherent for its global indicator. Assumptions regarding availability of reserves in the financial system of Ukraine for the growth of the level of financial inclusion in the future are made. Based on a retrospective analysis of financial results and key performance indicators of banks in Ukraine, the need to take measures to increase the level of financial inclusiveness of the population and business entities based on the growth of their interest in the use of banking products and services has been substantiated. The possibilities of using the indicator of financial inclusion level as an indicator of the state of the banking component of the state financial security management are revealed.

Keywords: economic security, financial security, financial market, financial institutions, bank, insurance company, financial company.

JEL Classification D14, G21, G28

Formulas: 0; fig.: 1; tabl.: 3; bibl.: 10.

Живко З. Б.

*доктор економічних наук, професор,
Львівський державний університет внутрішніх справ, Україна;
e-mail: professor2007@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-4045-669X*

Зачосова Н. В.

*доктор економічних наук, доцент,
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна;
e-mail: natazachosova@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-8469-3681*

ФІНАНСОВА ІНКЛЮЗІЯ ЯК ІНДИКАТОР УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКОЮ СКЛАДОВОЮ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Анотація. Установлено, що фінансова інклюзія наразі є інструментом, здатним трансформувати заощадження в інвестиції, а отже, ефективним інструментом підвищення рівня фінансового суверенітету держави та стабілізації стану її фінансової безпеки. Обґрунтовано необхідність оновлення методологічних підходів до оцінювання рівня фінансової безпеки макrorівня шляхом доповнення переліку індикаторів стану банківської складової системи фінансової безпеки України показником фінансової інклюзії в банківському секторі. Запропоновано дефініції фінансової інклюзії до сфери банківських послуг й управління банківською безпекою. Виявлено, що аналітичні матеріали Світового банку є нині єдиним релевантним джерелом відомостей про рівень фінансової інклюзії у різних країнах світу, а в масштабі національних економік внутрішні експерти оцінювання рівня фінансової інклюзії не проводять. Ураховуючи цю обставину, запропоновано із використанням відомостей вітчизняної статистики формувати судження про стан фінансової інклюзії до сфери банківських послуг за показниками, що характеризують рівень використання населенням і підприємницькими структурами різних видів банківських операцій. Здійснено аналіз і надано критичний коментар щодо показників фінансової інклюзії українців до сегмента банківських послуг станом на початок 2018 року. Установлено, що в Україні рівень фінансової інклюзії в останні кілька років є нижчим за значення, що притаманне для її глобального показника. Зроблено припущення щодо наявності у фінансовій системі України резервів для зростання рівня фінансової інклюзії в перспективі. На основі ретроспективного аналізу фінансових результатів і основних показників діяльності банків в Україні обґрунтовано необхідність ужиття заходів щодо підвищення рівня фінансової інклюзії населення і суб'єктів підприємницької діяльності за вектором активізації їхнього інтересу до використання банківських продуктів і послуг. Виявлено можливості використання показника рівня фінансової інклюзії як індикатора стану управління банківською складовою фінансової безпеки держави.

Ключові слова: економічна безпека, фінансова безпека, загроза, фінансові установи, управління економічною безпекою, банк, страхова компанія.

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 3; бібл.: 10.

Живко З. Б.

доктор економічних наук, професор,

Львівський державний університет внутрішніх дел, Україна;

e-mail: professor2007@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-4045-669X

Зачёсова Н. В.

доктор економічних наук, доцент,

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, Україна;

e-mail: natazachosova@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-8469-3681

ФИНАНСОВАЯ ИНКЛЮЗИЯ КАК ИНДИКАТОР УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Аннотация. Предложены дефиниции финансовой инклюзии в сферу банковских услуг и управления банковской безопасностью. Проведен анализ и предоставлен критический комментарий относительно показателей финансовой инклюзии украинцев в сегмент банковских услуг по состоянию на начало 2018 года. На основе ретроспективного анализа финансовых результатов и основных показателей деятельности банков в Украине обоснована необходимость принятия мер по повышению уровня финансовой инклюзии населения и субъектов предпринимательской деятельности по вектору активизации их интереса к использованию банковских продуктов и услуг. Выявлены возможности использования показателя уровня финансовой инклюзии в качестве индикатора состояния управления банковской составляющей финансовой безопасности государства.

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая безопасность, угроза, финансовые учреждения, управления экономической безопасностью, банк, страховая компания.

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 3; библи.: 10.

Introduction. Financial inclusion is essential for achieving a reduction in poverty and for sustained economic growth. If the population is able to actively participate in the processes that accompany the functioning of the financial system, it stimulates the development of small and medium-sized businesses, increase the volume of domestic investment, qualitative evolution of financial services markets and, ultimately, increase the welfare of citizens. However, by 2011, the scientific community was not aware of the level of financial inclusion and the circumstances that restrained vulnerable social groups, such as the poor people and the villagers, from the use of financial products and services. In fact, these categories were completely excluded from the financial systems of many countries of the world. The interest in the issue of financial inclusion has started to increase since the results of the research conducted by experts within the framework of determining the indicators of the reputable ranking Global Findex. By gathering detailed information on how adults all over the world manage their finances every day, policy makers, researchers, businesses and practitioners could track how the interest in using financial products and services has changed over time, including banking service segment.

At present, the urgency of the topic of financial inclusion is compounded by the need to restore the financial strength of states after affect that made on their economic systems global financial crises. Banking security as a component of financial security of the state, taking into account the banking-oriented model of the domestic financial system, plays a major role in solving the problem of ensuring Ukraine's financial autonomy in the global economic arena. However, the high proportion of foreign capital in large banking institutions, the dependence of debt and budgetary security on foreign investment has a destructive effect on the level of financial security of Ukraine, and in the long run may reduce it to critical values. Domestic investment resources could offset some of the threats to financial security, however, distrust of the population and business to the domestic banking sector and its professional participants holds back their investment activity. Financial inclusion at the moment is an instrument capable of transforming investment savings. Therefore, we propose to consider its level one of the indicators of the effectiveness of the management of the banking component of financial security of the state.

Research analysis and problem statement. In June 2018, a first forum on financial inclusion was held in Ukraine. In it, the concept of financial inclusion was defined broadly as the access (meaning physical access) of citizens and business to the sphere of financial services [1]. At the same time, it is worth noting that in most countries of the world, even those that can not be considered as global financial centers, the issue of activating financial inclusion is not only widely discussed in scientific circles, but is even reflected in the state financial development strategies. Uganda (National Financial Inclusion Strategy 2017-2022) [2] and Ethiopia (National Financial Inclusion Strategy) [3] have such documents.

So far, the issue of financial inclusion has not been reflected in either the research of domestic theorists, nor in the writings of practitioners. However, among foreign researchers, the subject of raising the level of financial inclusion is widely discussed both in the theoretical plane and at the applied level. Peterson K. O. studies impact of digital finance on financial inclusion and stability [4], Besley T., Burchardi K., M. Ghatak determine the gains from financial inclusion [5], Park C.-Y., Mercado R. V. Jr. explore new measurement and cross-country impact assessment of financial inclusion [6]. Interesting aspects of financial inclusion are raised in the work «Gender and Digital Financial Inclusion: What do we know and what do we need to know?» by Gammage S., Kes A., Winograd L., Sultana N., Hiller S., Bourgault S. [7] and in the publication «Financial inclusion: what's it worth» by Ampudia M., Ehrmann M. [8], which saw the world in 1990. To the issue of financial inclusion and microfinance is addressed Mader P. [9]. Thus, the study of financial inclusion as an indicator of the management of the banking component of the financial security of

the state is a new non-standard view of issue, widely discussed in the world, but is only occasionally mentioned in the national scientific and practical scopes.

Study results. According to the Methodological Recommendations on Calculating the Level of Economic Security of Ukraine, financial security at the macro level is assessed as a summary of the diagnosis of the state of banking security, security of the non-banking financial sector, debt, budget, currency and monetary security. In turn, experts assess bank security with such indicators, as: the proportion of overdue loans in the total volume of loans granted by banks to residents of Ukraine; the ratio of bank loans and foreign currency deposits; shares of foreign capital in the authorized capital of banks; the ratio of long-term (over 1 year) loans and deposits; profitability of assets; the ratio of liquid assets to short-term liabilities and the share of assets of the five largest banks in the aggregate assets of the banking system. We consider it necessary to supplement this list with an indicator of financial inclusiveness in the banking sector. Under the financial inclusiveness of the banking services, we suggest to understand the integration of the population and business structures in the process of banking through the implementation of banking products and services. At the same time, if the indicators mentioned above can be calculated using the public information of the National Bank of Ukraine website (although its level of transparency is unlikely to be high), the level of financial inclusion in general and in the banking sector in particular is objectively difficult to assess, given the lack of recognized at the state level methodological approach to identify the state of financial inclusiveness of the population and business to the financial system. In 2018, experts in the mass media announced that the level of financial inclusion in Ukraine was 63% [10]. However, such figure appeared, taking into account only one parameter of evaluation, namely the number of accounts in banks owned by the representatives of the adult population. Moreover, such a figure was received not through internal research of the domestic banking sector, but borrowed from the widely publicized report of the World Bank. It is worth noting that the analytical materials of this authoritative international organization are now the only source of information about the level of financial inclusion in different countries of the world. Thanks to information from World Bank experts we can conclude that in Ukraine the level of financial inclusion in the last few years is lower than the value that is inherent in its global indicator (Table 1).

Table 1

Indicators of financial inclusion of Ukrainians to the banking services segment

Indicator	2014		2017	
	World	Ukraine	World	Ukraine
Account (% age 15+)	62,00	52,71	68,52	62,90
Account, young adults (% ages 15-24)	46,96	55,94	56,21	53,88
Credit card ownership (% age 15+)	17,57	27,50	18,39	26,68
Debit card ownership (% age 15+)	40,62	39,71	47,69	49,42
Financial institution account (% age 15+)	61,19	52,71	67,09	62,90
No deposit and no withdrawal from a financial institution account in the past year (% age 15+)	8,92	4,86	13,67	4,93
Paid utility bills: using a financial institution account (% age 15+)	17,05	5,61	21,75	19,97
Received digital payments in the past year (% age 15+)	33,30	43,61	34,30	52,33
Saved any money in the past year (% age 15+)	56,31	40,11	48,38	39,63
Saved at a financial institution (% age 15+)	27,35	7,84	26,68	12,92
Used the internet to pay bills or to buy something online in the past year (% age 15+)	16,73	13,34	29,02	29,50
Withdrawal in the past year (% with a financial institution account, age 15+)	76,75	83,74	72,11	85,16

Source: Compiled by the author on the data of the World Bank. Global Financial Inclusion

The data presented in the table is evidence that financial inclusions in the banking sector in Ukraine have increased over the past three years, however, remained at levels below the world average. The worst indicators are observed in the segment of financial savings of the population

placed in financial institutions (12.92% in 2017), payment of utility bills using own bank account (19.97% in 2017) and possession of a credit card (26.68% in 2017). But it should be noted that the world index on the last mentioned position is lower than demonstrated by domestic practice.

Thus, it can be argued that there are reserves in the domestic financial system to increase the level of financial inclusion. However, does Ukraine need this now?

From the standpoint of the concept of security-oriented management, banking security management is a process of planning, organization, implementation and control of a system of measures for the conservation and effective use of assets of banks and their clients in the conditions of negative influence on their integrity and the ability to increase by the internal and external threats. At the micro level, the banking security management is implemented by the owners and top management of the banking institution, and at the macro level, it is implemented by the National Bank of Ukraine and state authorities, which have a direct impact on the functioning of the domestic banking system.

The fact that the banking security management in Ukraine is not carried out sufficiently effectively is confirmed by indicators of activity of banking institutions (Fig. 1).

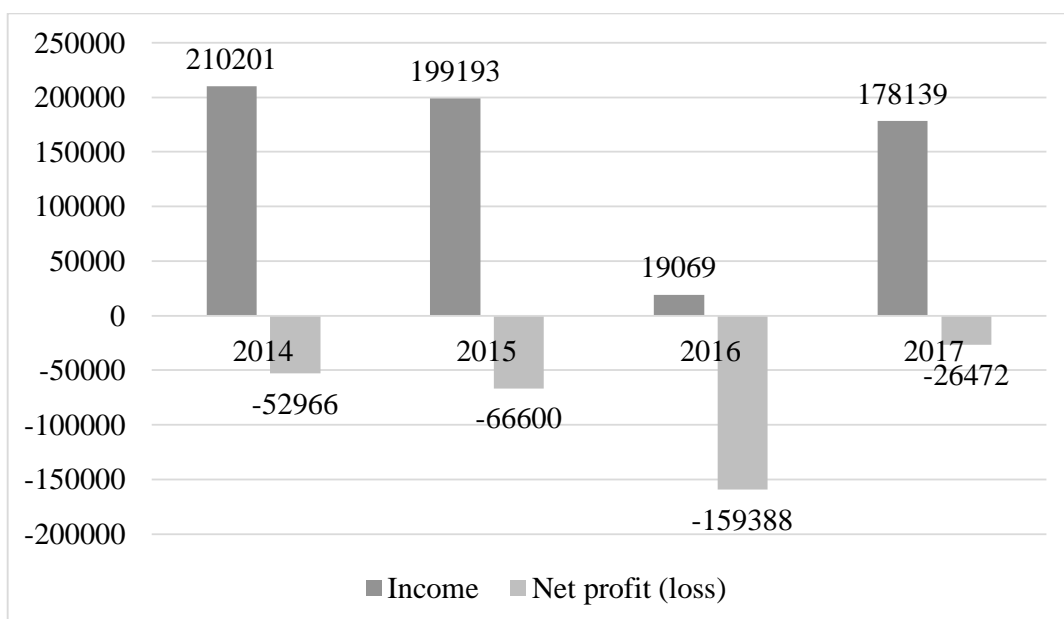


Fig. 1. Financial results of banks in Ukraine, UAH million

Source: Compiled by the author on the data of the National Bank of Ukraine

The given data show the tendency to reduce the income level of domestic banks from 2014 to 2016, and only in 2016 the fall of this important indicator for the level of banking safety index was 90%. As for the indicator of profitability of banking in Ukraine, the situation has become critical. For four last years, banks have recorded a lossy financial result. The worst value was recorded by the National Bank of Ukraine by the end of 2016. It is positive to estimate the dynamics of the increase of profits of professional participants of the banking system in 2017, however, the financial result of banks in general in Ukraine continues to remain negative, albeit with a tendency to improve.

Thus, the state of banking security in Ukraine needs to be stabilized, first and foremost, at the expense of effective public administration of its key parameters. Stimulating the interest of the population and business structures in traditional and modern banking products and services will increase demand for them and, therefore, will provide banks with additional financial revenues from their implementation.

Domestic statistics allows us to formulate judgments on the state of financial inclusion in the sphere of banking services by indicators that characterize the level of use by the population and business structures of different types of banking operations (Table 2).

Table 2

Indicators of credit and deposit operations of banks in Ukraine

Indicator	Period			Dynamic			
	2015	2016	2017	2016/ 2015, UAH million	2016/ 2015, %	2017/ 2016, UAH million	2017/ 2016, %
Loans are provided to clients	1009768	996205	1074702	-13563	-1,34	78497	7,88
Loans granted to business entities	830632	840017	897460	9385	1,13	57443	6,84
Loans granted to individuals	175711	154802	175662	-20909	-11,90	20860	13,48
Loans granted to non-bank financial institutions	65	6	13	-59	-90,76	7	116,67
Investments in securities and long-term investments	201520	322972	431921	121452	60,27	108949	33,73
Term deposits from other banks and loans received from other banks	122592	64966	48003	-57626	-47,01	-16963	-26,11
Funds of economic entities	318568	357850	385005	39282	12,33	27155	7,59
Funds of individuals (with savings (deposit) certificates)	402137	425215	476965	23078	5,74	51750	12,17
Funds from non-bank financial institutions	30474	42648	22958	12174	39,95	-19690	-46,17

Source: Compiled by the author on the data of the National Bank of Ukraine

Thus, there is a tendency to increase the volume of use of credit and banking products by individuals and legal entities. At the same time, popularity and deposit services are growing, except those that are reflected in the category of term deposits of other banks and loans received from other banks. We positively evaluate in the context of attempts to identify the state of financial inclusion in Ukraine the gradual growth of the volume of funds of individuals (with savings certificates) placed in banks (by 5.74% in 2016 and by 12.17% in 2017). This demonstrates the propensity of the population to switch to cashless settlements and gradually restore the desire to use the services of banking institutions.

The analysis of the World Bank's report on the level of financial inclusion in Ukraine [10] makes it possible to specify the main reasons that hinder its increase by the beginning of 2018 (Table 3).

Table 3

The reasons for the low level of financial inclusion in Ukraine, the beginning of 2018

Reason	Value of the indicator
No account because financial institutions are too far away (% age 15+)	11,09%
No account because financial services are too expensive (% age 15+)	19,76%
No account because of lack of necessary documentation (% age 15+)	4,1%
No account because of lack of trust in financial institutions (% age 15+)	24,88%
No account because of no need for financial services ONLY (% age 15+)	3,54%
No account because of religious reasons (% age 15+)	1,46%

Source: Compiled by the author on the data of the World Bank. Global Financial Inclusion

Consequently, the main reason for the refusal to use banking products and services for Ukrainians remains mistrust in banking institutions. The second place is for the pricing policy of domestic banks, which, due to the banks management desire to receive large profits, has formed a high value of credit services and low interest on deposits. On the third place is the remoteness of service providers from their potential customers, which is largely attributable to the contraction of the network of bank branches in the period from 2014. The remaining reasons are irrelevant, but the three above-mentioned reasons require a reaction from the banks management and from the the

National Bank of Ukraine, since their leveling can significantly increase the level of financial inclusion and, consequently, stabilize the state of financial security of the state.

The conducted research made it possible to reveal a list of measures, implementation of which in the banking segment of the financial market will ensure the growth of the indicator of financial inclusion in Ukraine. These measures are:

- 1) raising the level of financial literacy of the population, first of all, of the categories of citizens of 45+ age;
- 2) expansion of the network of bank branches in order to increase the coverage the rural population with banking services;
- 3) revision of price policy in the direction of reducing the cost of banking products and services;
- 4) raising the level of banking service quality;
- 5) raising the level of transparency of banking activities;
- 6) introduction of the national rating of banks by the parameter of their level of economic security;
- 7) an increase in the amount covered by the Deposit Guarantee Fund;
- 8) creation of the Deposit Guarantee Fund for legal entities;
- 9) expansion and updating of assortment of banking products and services;
- 10) activation of remote banking service tools.

Consequently, there is a link between the level of financial inclusion and the state of banking security. Expanding the boundaries of financial inclusion in the direction of active use of banking products and services can reduce the level of shadowing in the financial sector of the economic system, transform investment savings, and create a powerful financial resource for sustainable economic development. Taking this into account, we believe that financial inclusion is one of the indicators for managing the banking component of financial security of the state, and its level should be taken into account by experts in the process of assessing the level of banking security and national financial security.

Conclusions. The conducted research on the possibility of using the indicator of financial inclusion as an indicator of management of the banking component of financial security of the state made it possible to draw the following conclusions.

The content description of the concept of financial inclusion in the sphere of banking services offered as the integration of the population and business structures in the process of banking services through the implementation of banking products and services. Management of banking security from the standpoint of the concept of security-oriented management is defined as the process of planning, organization, implementation and control of the system of measures for the conservation and effective use of assets of banks and their clients in a negative impact on their integrity and the ability to increase the internal and external threats.

The indicators of financial inclusion of Ukrainians to the banking services segment as of the beginning of 2018 show the availability of reserves to increase the attractiveness of broad population for active participation in banking operations. Remaining unresolved at the level of banks management, as well as at the level of the regulator of the banking system – the National Bank of Ukraine – are such problematic aspects as distrust in banking institutions, high cost of their services and territorial distances from potential customers. In general, the level of financial inclusion in Ukraine in banking services segments is lower than the world average level. This fact indicates the need to take measures to attract the population and business structures to the domestic financial system and its processes. An analysis of financial results and key performance indicators of banks in Ukraine has confirmed the need to take measures to increase the level of financial inclusiveness of the population and business entities according to the vector of increasing their interest in the use of banking products and services.

The possibilities of using the indicator of financial inclusion level as an indicator of the effectiveness of the banking component of the state financial security management are revealed. There is a causal link between financial inclusion and the state of banking security, as the low

activity of using banking services leads to a decrease in the profitability of banking activities, leads to a shortage of funds in circulation, increases the scale of the shadow financial sector and provokes a lack of financial resources for sustainable economic development. Thus, the growth of the level of financial inclusion can stabilize the state of the domestic banking system, increase the level of investment attractiveness of Ukraine in the international economic arena and optimize individual indicators of financial security of the state.

Prospect for further research is to develop a methodology for assessing the level of financial inclusion to the segment of banking services and the overall level of financial inclusiveness of the population and business entities to the sphere of financial services.

Література

1. Постіпух О. У Києві відбувся перший форум з фінансової інклюзії Finclusion UA [Електронний ресурс] / О. Постіпух. — 2018. — 14 червня. — Режим доступу: <https://newsroom.mastercard.com/eu/uk/news-briefs/finclusion-ua>.
2. The Republic of Uganda. National Financial Inclusion Strategy 2017—2022 [Electronic resource]. — 2017. — October. — Available at: https://www.bou.or.ug/bou/bou-downloads/publications/special_pubs/2017/National-Financial-Inclusion-Strategy.pdf.
3. Ethiopia: National Financial Inclusion Strategy [Electronic resource] / National Bank of Ethiopia. — 2017. — April. — Available at: <https://www.nbe.gov.et/pdf/service/Ethiopian%20National%20Financial%20Inclusion%20Strategy.pdf>.
4. Peterson K. O. Impact of Digital Finance on Financial Inclusion and Stability [Text] / K. O. Peterson // University of Essex. — 2018. — 29 p.
5. Besley T. The Gains from Financial Inclusion: Theory and a Quantitative Assessment [Electronic resource] / T. Besley, K. Burchardi, M. Ghatak. — 2018. — 2 January. — Available at: <http://www.lse.ac.uk/economics/Assets/Documents/finance-and-development-workshop/besley-burchardi-ghatak-gains-from-financial-inclusion.pdf>.
6. Park C.-Y. Financial Inclusion: New Measurement and Cross-Country Impact Assessment [Text] / C.-Y. Park, R. V. Mercado, Jr. // ADB Economics Working Paper Series. — 2018. — № 539. — 36 p.
7. Gender and Digital Financial Inclusion: What do we know and what do we need to know? [Text] / S. Gammage, A. Kes, L. Winograd, N. Sultana, S. Hiller, S. Bourgault // International Center for Research on Women (ICRW). — 2017. — 68 p.
8. Ampudia M. Financial inclusion: what's it worth? [Text] / M. Ampudia, M. Ehrmann // European Central Bank Working Paper. — 2017. — № 1990. — 28 p.
9. Mader P. Microfinance and Financial Inclusion [Text] / P. Mader // The Oxford Handbook of the Social Science of Poverty / [editors D. Brady, L. M. Burton]. — 2016. — 420 p.
10. The Global Findex Database 2017 [Electronic resource] / World Bank group. — Available at: <https://globalfindex.worldbank.org>.

Стаття рекомендована до друку 28.02.2019

© Живко З. Б., Зачосова Н. В.

References

1. Postipukh, O. (2018). *U Kyievi vidbuvysya pershyy forum z finansovoyi inklyuziyi Finclusion UA*. [In Kiev, the first financial inclusion inclusion forum Finclusion UA]. Retrieved from <https://newsroom.mastercard.com/eu/uk/news-briefs/finclusion-ua> [in Ukrainian].
2. The Republic of Uganda. (2017, October). National Financial Inclusion Strategy 2017—2022. Retrieved from https://www.bou.or.ug/bou/bou-downloads/publications/special_pubs/2017/National-Financial-Inclusion-Strategy.pdf.
3. National Bank of Ethiopia. (2017, April). Ethiopia: National Financial Inclusion Strategy. Retrieved from <https://www.nbe.gov.et/pdf/service/Ethiopian%20National%20Financial%20Inclusion%20Strategy.pdf>.
4. Peterson, K. O. (2018). Impact of Digital Finance on Financial Inclusion and Stability. *University of Essex*.
5. Besley, T., Burchardi, K., & Ghatak, M. (2018, January 2). The Gains from Financial Inclusion: Theory and a Quantitative Assessment. Retrieved from <http://www.lse.ac.uk/economics/Assets/Documents/finance-and-development-workshop/besley-burchardi-ghatak-gains-from-financial-inclusion.pdf>.
6. Park, C.-Y., & Mercado, R. V., Jr. (2018). Financial Inclusion: New Measurement and Cross-Country Impact Assessment. *ADB Economics Working Paper Series*, 539.
7. Gammage, S., Kes, A., Winograd, L., Sultana, N., Hiller, S., & Bourgault, S. (2017). Gender and Digital Financial Inclusion: What do we know and what do we need to know? *International Center for Research on Women (ICRW)*.
8. Ampudia, M., & Ehrmann, M. (2017). Financial inclusion: what's it worth? *Working Paper Series*. European Central Bank, 1990.
9. Mader, P. (2016). Microfinance and Financial Inclusion. *The Oxford Handbook of the Social Science of Poverty*.
10. Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S. & Hess, J. (2018). The Global Findex Database 2017. Retrieved from <https://globalfindex.worldbank.org>.

The article is recommended for printing 28.02.2019

© Zhyvko Z. B., Zachosova N. V.

Коваленко М. М.,
доктор з державного управління, доцент,
професор кафедри економічної теорії та фінансів
Харківського регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України;
e-mail: kovnn1@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-2845-6993.

Маренич Т. Г.,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку та аудиту
Харківського національного технічного університету
сільського господарства імені Петра Василенка;
e-mail: oblika7@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-8502-1884.

Накісько О. В.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту
Харківського національного технічного університету
сільського господарства імені Петра Василенка;
e-mail: Nakisko307@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-3789-2455.

Сікало М. В.,
аспірант кафедри економічної теорії та фінансів
Харківського регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України;
e-mail: SikaloMV@i.ua; ORCID ID: 0000-0001-5949-5712.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ВПЛИВУ ДЕРЖАВИ НА ФІНАНСОВО-КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕРНА УКРАЇНИ

Анотація. Дослідження присвячено обґрунтуванню заходів щодо вдосконалення державної фінансової політики й ухвалення адміністративних рішень, спрямованих на покращення фінансово-кредитного забезпечення розвитку ринку зерна.

Здійснення модернізації інфраструктури ринку зерна потребує великих фінансових ресурсів. Їхню мобілізацію в сучасних умовах може реалізувати лише держава, котра здатна залучити всі важелі впливу державного управління. Наукові результати проведеного дослідження дали змогу обґрунтувати адекватні сучасним умовам відповідні заходи щодо вдосконалення фінансової політики й ухвалення адміністративних рішень, спрямованих на покращення фінансово-кредитного забезпечення розвитку ринку зерна і стимулювання соціально-економічного розвитку країни в цілому. Пропозиції рекомендовані до здійснення грошово-кредитної, бюджетної, податкової, інвестиційної, страхової політики та орієнтовані на утворення інститутів розвитку в рамках реалізації програмно-цільового методу і характеризуються раціональним поєднанням заходів державного впливу й ринкового саморегулювання.

На сьогодні виникає гостра потреба щодо забезпечення агропромислового комплексу достатнім обсягом дешевих кредитних ресурсів. Важливим чинником цього в контексті здійснення грошово-кредитної політики є взаємодія Національного банку України і Уряду під час узгодження застосування інструментів грошово-кредитної політики і, перш за все, процентних ставок, обсягів та цільового призначення рефінансування, операцій на відкритому ринку. Одним із заходів стимулювання кредитної пропозиції для сільгоспвиробника з боку банківської системи передбачалося утворення державного земельного банку. Важливим чинником розвитку ринку зерна у країні могло би стати утворення також державного банку розвитку України, котрий став би внутрішнім кредитним емітентом і фінансовим агентом держави.

З огляду на те, що інвестиції на селі мають і соціальну значимість, у галузь потрібні як державні, так і приватні капіталовкладення. Однією зі складових державної інвестиційної політики є сприяння зростанню обсягів приватних інвестицій. Від потоку приватних інвестицій у виробничу, транспортну, складську, переробну інфраструктуру також залежать перспективи розвитку ринку зерна. Стимулювати приплив приватних інвестицій, може державно-приватне партнерство як одна з найбільш розповсюджених серед економічно розвинутих країн система взаємодії держави та бізнесу.

Важливим постає питання підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, що виділяються державою на підтримку сільгоспвиробників. Для цього потрібно провести вдосконалення певних складових процесу страхування в сільському господарстві України.

Ключові слова: ринок зерна, ринкова інфраструктура, фінансово-кредитне забезпечення, фінансова політика держави, державний земельний банк, державний банк розвитку, програмно-цільовий метод, державно-приватне партнерство, закритий пайовий інвестиційний фонд.

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 0; бібл.: 24.

Kovalenko M. M.,

*Doctor of Sciences in Public Administration, Associate Professor,
Professor at the Department Economic Policy and Finance
Kharkiv Regional Institute of Public Administration of the National Academy of Public
Administration under the President of Ukraine;
e-mail: kovnn1@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-2845-6993.*

Marenych T. H.,

*Doctor of Economics, Professor,
Department of Accounting and Audit,
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture;
e-mail: oblikua7@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-8502-1884.*

Nakisko O.V.,

*Ph.D. in Economics, Associate Professor at the Department of Accounting and Audit
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture;
e-mail: Nakisko307@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-3789-2455.*

Sikalo M.V.,

*Ph. D. student, Department of the Economic Theory and Finance
Kharkiv Regional Institute of Public Administration of the National Academy of Public
Administration under the President of Ukraine;
e-mail: SikaloMV@i.ua; ORCID ID: 0000-0001-5949-5712.*

IMPROVEMENT OF STATE INFLUENCE ON FINANCIAL AND CREDIT SUPPORT FOR DEVELOPMENT OF GRAIN MARKET OF UKRAINE

Abstract. The research is devoted to substantiation of measures for improvement of state financial policies and administrative decision-making aimed at enhancement of financial and credit provision of the grain market development.

Realizing modernization of the grain market infrastructure requires substantial financial resources. Their mobilization under the modern conditions can be fulfilled exclusively by the state which is capable of leveraging the influence of public administration. The scientific results of the conducted research made it possible to give reasons for the measures, adequate in the current context, to improve financial policy and administrative decision-making designed to optimize the financial and credit provision of the grain market and stimulation of the socio-economic development of the country on the whole. The proposals are recommended for implementation of the monetary, budget, tax, investment, insurance policies; they are oriented to create institutions of

development within the framework of application of the program-target method, and are characterized by a rational combination of the state impact and market self-regulation measures.

Presently, a pressing need arises for provision of the agro-industrial complex with a sufficient amount of inexpensive credit resources. An important factor of this, with reference to monetary policy implementation, is interaction of the National bank of Ukraine with the government in the course of coordination of monetary tools application, in the first place, interest rates, volumes of target purposes of refinancing, and open-market transactions. One of the measures for stimulation of credit proposals for agricultural producers on behalf of the bank system was supposed to be creation of the State land bank. A significant development factor for the country's grain market could also be establishment of the State development bank of Ukraine which would become an internal credit issuer and a financial agent of the state.

Taking into account that rural investments are of social significance as well, it is necessary to invest both public and private funds. One of state investment policy components is encouragement of private investment growth. The flow of private investments into production, transport, storage, and processing infrastructure also affects the prospects of grain market development. Creating incentives for attraction of private investments can be realized through public-private partnership as one of the systems of interaction between the state and business most common in the economically advanced countries.

The issue of raising the efficiency of financial resources allocated by the state for the support of agricultural producers is coming to the forefront. For this purpose, it is essential to carry on improvement of certain components of the insurance process in the agriculture of Ukraine.

Keywords: grain market, market infrastructure, state financial policy, state land bank, state development bank, program-target method, public-private partnership, private equity investment fund.

JEL Classification G21, Q14, Q17, Q18

Formulas: 0; fig.: 1; tabl.: 0; bibl.: 24.

Коваленко Н. Н.,

*доктор по государственному управлению, доцент,
профессор кафедры экономической теории и финансов
Харьковского регионального института государственного управления Национальной
академии государственного управления при Президенте Украины;
e-mail: kovnn1@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-2845-6993.*

Маренич Т. Г.

*доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой учета и аудита
Харьковского национального технического университета
сельского хозяйства имени Петра Василенко;
e-mail: oblikua7@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-8502-1884.*

Накисько А. В.,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита
Харьковского национального технического университета
сельского хозяйства имени Петра Василенко;
e-mail: Nakisko307@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-3789-2455.*

Сикало М. В.,

*аспирант кафедры экономической теории и финансов
Харьковского регионального института государственного управления
Национальной академии государственного управления при Президенте Украины;
e-mail: SikaloMV@i.ua; ORCID ID: 0000-0001-5949-5712.*

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ГОСУДАРСТВА
НА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
РАЗВИТИЯ РЫНКА ЗЕРНА УКРАИНЫ**

Аннотация. Представлено обоснование необходимых мероприятий по совершенствованию государственной финансовой политики и административных решений, направленных на улучшение финансово-кредитного обеспечения развития рынка зерна. Предложения рекомендованы к осуществлению денежно-кредитной, бюджетной, налоговой, инвестиционной, страховой политики и ориентированы на образование институтов развития в рамках реализации программно-целевого метода, а также характеризуются оптимальным сочетанием мер государственного воздействия и рыночного саморегулирования.

Ключевые слова: рынок зерна, рыночная инфраструктура, финансовая политика государства, государственный земельный банк, государственный банк развития, программно-целевой метод, государственно-частное партнерство, закрытый паевой инвестиционный фонд.

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 0; библиограф.: 24.

Вступ. Згідно з останніми розробками фахівців з економіки і публічного управління та адміністрування, до функцій органів державного управління в сфері здійснення державної економічної політики має належати: розв'язання проблем неспроможностей (дефектів) ринкової економіки; здійснення вдалої протекціоністської політики, спрямованої на імпортозаміщення та утворення ефективної самодостатньої економіки; всебічна підтримка перспективних галузей і стратегічно важливих виробництв національної економіки; регулювання діяльності окремих галузей в контексті формування інноваційно-інвестиційної моделі суспільного відтворення; фінансування науково-дослідних робіт та інновацій тощо.

На сьогодні Зернове господарство відіграє важливу роль в аграрному секторі України та в економіці країни в цілому, забезпечуючи стабільне постачання населення хлібом і хлібобулочними виробами, а також сировиною для промислової переробки. Саме зернові займають найвищу питому вагу в структурі посівних площ та валових зборів продукції серед інших сільськогосподарських культур, що можна пояснити їх стратегічним значенням та різнобічним використанням. При тому, за останні десять років Україна перетворилась у найбільшого експортера зерна в регіоні.

У той же час, організація максимально ефективного функціонування ринку зерна потребує системної підтримки з боку держави. В умовах дефіциту внутрішніх джерел фінансових ресурсів, виняткового значення набуває вплив держави на стимулювання фінансово-кредитного забезпечення розвитку ринку зерна, заснованого на реалізації системи заходів, що належать до складових державної фінансової політики.

Аналіз досліджень та постановка завдання. На сьогоднішній день потенціал зернової галузі України оцінюється в 100—150 млн т щорічного виробництва зерна на відміну від врожаю 2016 року в обсязі 66 млн т, коли було отримано рекордний врожай в історії України. 20—25 млрд доларів США інвестицій протягом п'яти-семи років могли б дозволити Україні збільшити щорічне вироблення зернових у 2—3 рази [1]. Цілком закономірно, що вивченню питань, пов'язаних із розвитком ринку зерна, вдосконаленню ролі держави у його стимулюванні, приділяє увагу велика низка вітчизняних науковців, серед яких — П. І. Гайдучкий [2], В. М. Ганганов [3], І. Г. Кириленко [4], О. Д. Костюк [5], О. О. Красноручий [6], І. О. Кузнецова [7], Г. М. Мазур [8], С. В. Майстро [9], О. В. Нікішина [10], О. В. Савицький [11] та інші. Разом з тим, визначення системи заходів щодо покращення фінансово-кредитного забезпечення розвитку ринку зерна України за рахунок вдосконалення складових державної фінансової політики потребує більш ґрунтовного підходу та подальших досліджень.

Метою статті є надання пропозицій щодо вдосконалення впливу держави на фінансово-кредитне забезпечення розвитку ринку зерна України.

Результати досліджень. Виробництво, переробка і експорт зерна в Україні дають суттєві грошові надходження до бюджету і є важливими сферами працевлаштування населення країни. Крім того, зернова галузь країни має суттєвий потенціал розвитку,

пов'язаний, перш за все, з наявністю багатих земельних ресурсів і достатньої кількості кваліфікованої робочої сили [12].

За Законом України «Про зерно та ринок зерна в Україні» № 37-IV від 04 липня 2002 р. ринок зерна – це «система товарно-грошових відносин, що виникають між його суб'єктами в процесі виробництва, зберігання, торгівлі та використання зерна на засадах вільної конкуренції, вільного вибору напрямів реалізації зерна та визначення цін, а також державного контролю за його якістю та зберіганням» [13]. Ринок зерна України передбачає створення сучасної ринкової інфраструктури (від латин, *infra* – підстава, фундамент, і *structura* – будова, взаєморозташування). Згідно вищевказаного Закону, інфраструктурою ринку зерна є «комплекс виробничих і невиробничих формувань, які забезпечують умови виробництва зерна, його заготівлі, зберігання, переробки, реалізації, страхування, кредитно-фінансові та інші послуги».

Вказане визначення терміну щодо «інфраструктури ринку зерна», яке міститься у Законі України не повністю розкриває базовий підхід щодо характеристики інфраструктури тих чи інших ринків. Так, одним із перших, хто надав визначення ринковій інфраструктурі був Р. Йохімсен. Під ринковою інфраструктурою він розумів сукупність матеріальних, інституціональних і індивідуальних умов, які є в розпорядженні господарських одиниць і відповідних вирівнюванню доходів, що пов'язані з рівною продуктивністю факторів, що дозволяють при доцільному розміщенні ресурсів забезпечити повну інтеграцію і, можливо, самий високий рівень господарської діяльності [14]. Важливою такою умовою, безперечно виступає сама держава, її регулююча роль, що має сприяти забезпеченню формування та функціонування господарських зв'язків, взаємодії суб'єктів господарювання, націлених на безперебійну та ефективну діяльність ринку зерна.

Утворення та ефективність діяльності вітчизняних виробничих, складських та переробних формувань інфраструктури ринку зерна нерозривно пов'язана із якістю функціонування *кредитно-фінансової складової інфраструктури ринку зерна*, що включає в себе низку фінансово-кредитних установ (банки, кредитні спілки, агропромислові фінансові групи, лізингові та страхові компанії тощо).

Поряд із інструментами технічного та цінового регулювання, регулююча роль держави включає *комплекс заходів фінансово-кредитного стимулювання розвитку ринку зерна*, що належать до державної фінансової політики у розрізі грошово-кредитної, бюджетної, податкової, інвестиційної, страхової політики.

Грошово-кредитна політика спрямована на регулювання руху кредитних ресурсів, підтримання стабільності національної грошової одиниці, впорядкування темпів інфляції, управління обсягами кредитування, встановлення необхідних обсягів грошової маси в обігу тощо. На сьогодні виникає гостра потреба забезпечення агропромислового комплексу достатнім обсягом дешевих кредитних ресурсів. Важливим чинником цього в контексті здійснення грошово-кредитної політики є взаємодія Національного банку України та Уряду під час узгодження застосування інструментів грошово-кредитної політики, і в першу чергу, процентних ставок, обсягів та цільового призначення рефінансування, операцій на відкритому ринку.

Особливо гострий «грошовий голод» відчувають на сьогодні представники вітчизняного малого та середнього бізнесу в сфері сільськогосподарського виробництва. Одним із заходів *стимулювання кредитної пропозиції для сільгоспвиробника* з боку банківської системи передбачалося *утворення Державного земельного банку* на підставі Постанови Кабінету міністрів України № 609 від 2 липня 2012 р. [15]. Банк було сформовано за рахунок коштів державного бюджету, статутний капітал котрого становив 120 млн грн. Банк мав забезпечувати управління землями сільськогосподарського призначення державної власності та виконувати функцію з реалізації державних кредитних програм, передусім для середнього і малого бізнесу у сільській місцевості. Планувалося, що цей банк сприятиме активізації процесів фінансування для малого та середнього сільгоспвиробника, що представлено на рисунку.



Рис.1 Функціонування Державного земельного банку як стимулюючого чинника фінансово-кредитного забезпечення розвитку ринку зерна України^{*)}.

*) авторська розробка

Держзембанк почав роботу в жовтні 2013 року. Але на підставі Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» № 1507-VII від 17 червня 2014 р. [16] Публічне акціонерне товариство «Державний земельний банк» було ліквідовано, так і не отримавши можливість використати свій потенціал щодо реалізації державних кредитних програм, передусім для середнього і малого бізнесу у сільській місцевості, у тому числі і для представників ринку зерна. Можна жалкувати про втрачену можливість організації та надання різних спеціальних кредитних продуктів через партнерську мережу (різні банківські установи) з метою підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва.

На сьогодні вкрай важливо провести модернізацію транспортної, складської та переробної складові інфраструктури ринку зерна країни.

Це обумовлено зростанням диспропорцій між рівнем розвитку транспортної інфраструктури (аварійний стан автодоріг та мостів на під'їзних шляхах, недостатня наявність і незадовільний технічний стан вагонів-зерновозів, вкрай малі потужності річкових портів і річкового транспорту, мала кількість та знос діючих припортових елеваторів тощо) і

зростаючими потребами обороту зерна на ринку. В цілому вітчизняна логістика зерна є застарілою і не відповідає сучасним вимогам, призводить до невиправдано високих витрат на переміщення зерна, сприяє суттєвому зростанню його собівартості.

Низькі темпи структурно-технологічної модернізації та оновлення основних виробничих фондів в сфері переробки зернової продукції не сприяють переходу вітчизняного ринку зерна з сировинного типу на замкнутий відтворювальний тип, що орієнтується на виробництво продукції з високою доданою вартістю — круп, борошна, макаронних виробів, комбікормів тощо. Замкнутий відтворювальний тип ринку зерна здатен забезпечити значний ресурсоутворювальний, податковий та соціальний ефект навіть за умови скорочення обсягів сировинного експорту [10, с. 299—301].

Модернізація транспортної, складської та переробної інфраструктури ринку зерна України могла би стати державним проектом з національним пріоритетом. Світовий досвід реалізації подібного масштабу проектів говорить на користь *утворення державного Банку розвитку України*, який би мав орієнтуватися на фінансування державних програм і реалізацію соціально значущих інвестиційних проектів. Головною ціллю такої банківської установи має стати фінансово-кредитне забезпечення реалізації проектів стратегічного розвитку країни. Вирішення такої великої і складної проблеми, як модернізація інфраструктури ринку зерна, звичайно перекликається з розв'язанням багатьох інших проблемних питань сьогодення (за окремими напрямками розвитку промисловості, науки та освіти, транспортної інфраструктури, будівництва тощо) та має здійснюватися шляхом реалізації програмно-цільового методу за яким, Банк розвитку виступає внутрішнім кредитним емітентом та фінансовим агентом держави.

Підґрунтям реалізації ефективної *бюджетної політики* є програмно-цільовий метод. Він спрямований на раціональну та ефективну мобілізацію, розподіл та використання фінансових ресурсів державного бюджету [17].

Але на практиці, бюджетний процес в аграрному секторі є недостатньо ефективним. Систематично кошти виділяються не на реалізацію конкретної програми в науково-обґрунтованих обсягах, а на виконання бюджету, що запланований [18, с. 49]. Зробити аналіз фінансування видатків Міністерства аграрної політики та продовольства України стає складним з причини систематичних змін бюджетної класифікації [10, с. 250; 19].

Сумнівною є ефективність надання кредитних субсидій (такі витрати держави у 2015, 2017 рр. склали близько 300 млн. грн.), що передбачають часткову компенсацію процентної ставки за кредитом з боку держави, сума якого використовується за цільовим призначенням на потреби виробництва. Справа в тому, що розміри процентних ставок за кредитами для сільгоспвиробників (на рівні 15—30 %), що функціонують в Україні вже не одне десятиріччя, за визначенням, знаходяться на рівні, а то і більше виробничої рентабельності та лише сприяють вимиванню оборотних коштів, втраті можливостей оновлення виробничих активів, поступовому розоренню малого та середнього вітчизняного сільгоспвиробника та його заміщенню великими агрохолдінгами, що мають вихід на зовнішні кредитні джерела за значно нижчими процентними ставками.

Неефективність бюджетного фінансування пояснюється також недосконалістю механізмів одержання й розподілу бюджетних коштів, порушенням бюджетної дисципліни щодо їх використання, здійснення частих та невиправданих змін нормативно-правових актів, недоступність одержання бюджетних коштів для більшості малих сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств [19, с. 62].

Суперечливим є членство України в СОТ, коли існує об'єктивна необхідність бюджетного фінансування розвитку сільськогосподарського виробництва, транспортування, зберігання та переробки продукції села і лібералізацією торгівлі, обмеження бюджетного фінансування та протекціоністських заходів, спрямованих на захист вітчизняних виробників. Вирішення цих суперечностей знаходиться більше у політичній волі влади захищати інтереси своєї країни та піклуватися про її довгостроковий соціально-економічний розвиток. Крім цього, вимоги СОТ не розповсюджуються на кредитну політику. Саме тому, велика

кількість країн, формально виконуючи вимоги СОТ, активно підтримують свого товаровиробника за рахунок грошово-кредитної політики, в рамках якої жорстоко контролюється валютний курс та здійснення валютних операцій. Головним об'єктом уваги з боку фінансово-валютного контролю мають стати фінансові спекуляції, валютні спекулятивні атаки, операції, пов'язані із виводом капіталу з країни, тощо.

Вагомим інструментом фінансового забезпечення розвитку ринку зерна України має стати *податкова політика*, що покликана мобілізувати фінансові ресурси у доходну частину державного бюджету, місцевих бюджетів, державних цільових фондів у формі податків, зборів, обов'язкових платежів. В контексті підтримки суб'єктів господарювання, що працюють на ринку зерна та сприяють його інноваційно-інвестиційному розвитку, з боку держави має бути утворений спеціальний податковий пільговий режим.

Крім цього, концептуального реформування потребує вся вітчизняна податкова система, шляхом підвищення амортизаційних відрахувань товаровиробників за рахунок *переходу до прогресивної шкали прибуткового податку*. Основний тягар податків треба перенести з виробничого сектора на найбільш багаті верстви населення, котрі і мають стати головними платниками податків, як це прийнято в багатьох розвинутих країнах світу.

Державна *інвестиційна політика*, спрямована на акумулювання внутрішніх та зовнішніх інвестицій в пріоритетні напрями економічної діяльності, на розвиток тих галузей та підприємств, що мають найважливіше значення і визначають науково-технічний прогрес. Втрата промислового потенціалу країни постає однією з головних проблем розвитку виробничої, транспортної та складської інфраструктури ринку зерна. Отже, розвиток ринку зерна України напряму залежить від відродження вітчизняної промисловості в рамках усього народногосподарського комплексу, у котрому пропорційно розвинуті і гармонічно поєднуються сільське господарство, промисловість, транспорт, наука, освіта, культура, церква, збройні сили тощо.

Нажаль, на сьогодні, за станом рівня промислового виробництва ми зіткнулися із найбільш вражаючою у світовій історії економічною катастрофою. У більшій мірі, такий стан обумовлений неспроможністю, реалізованою нами, концепції Вашингтонського консенсусу, котрий зводиться до посилення ролі ринку та послаблення участі державного управління в економіці, що в кінцевому підсумку створює сприятливі умови для руху американського капіталу в усьому світі. Більшість країн, де Міжнародний валютний фонд на засадах «Вашингтонського консенсусу» диктує хід соціально-економічних реформ перебувають у перманентному стані економічної кризи. Альтернативою є побудова змішаної економічної системи на засадах інтегральної економічної політики, що ґрунтується на реалістичній концепції взаємодії держави та бізнесу, поєднує планування і ринкові механізми, державну та приватну власність тощо [20, с. 17—22].

З огляду на те, що інвестиції на селі мають і соціальну значимість, в галузь необхідні як державні, так і приватні капіталовкладення. Однією із складових державної інвестиційної політики є сприяння зростанню обсягів приватних інвестицій. Від потоку приватних інвестицій у виробничу, транспортну, складську, переробну інфраструктуру також залежать перспективи розвитку ринку зерна.

Стимулювати приплив приватних інвестицій, може державно-приватне партнерство (ДПП), як одна з найбільш розповсюджених серед економічно розвинутих країн, система взаємодії держави та бізнесу. Характерною рисою ДПП є те, що органи державної влади та органи місцевого самоврядування, а також уповноважені ними особи, тісно співпрацюють із приватним сектором. Така взаємодія носить партнерський рівноправний характер, що закріплено через офіційні угоди, договори, контракти тощо.

В контексті реалізації державних проектів, пов'язаних із розвитком ринку зерна, особливу увагу серед моделей ДПП набувають закриті пайові інвестиційні фонди. Створення закритих пайових інвестиційних фондів у порівнянні з іншими моделями державно-приватного партнерства має ряд переваг, це: можливість використання широкого спектру фінансових інструментів, що й становлять активи фонду; мінімізація зриву термінів

реалізації проекту та зростання витрат у результаті порушення договірних зобов'язань за рахунок залучення керуючої компанії; ретельно відпрацьований механізм контролю за діяльністю керуючої компанії; випуск цінних паперів – інвестиційних паїв, забезпечених активом фонду; стабільність майнового комплексу (пайовики не можуть вилучити майно протягом терміну роботи фонду); можливість для керуючої компанії управляти майном, що відноситься до закритого пайового інвестиційного фонду, шляхом здійснення будь-яких юридичних та фактичних дій. Таким чином, закритий пайовий інвестиційний фонд – найбільш вигідна модель в реалізації капіталомістких проектів, що дозволяє не просто залучати приватні інвестиції, а також дає можливість державним і муніципальним органам влади контролювати управління соціально-значущими об'єктами, прискорити всебічний розвиток територій на користь місцевих громад [21, 22].

Страхова політика держави спрямована на забезпечення функціонування страхових фондів, що формуються на основі страхових внесків від фізичних та юридичних осіб, доходів, отриманих від розміщення тимчасово-вільних коштів цих фондів, та здійснення страхового захисту майнових інтересів громадян і юридичних осіб у разі настання страхових випадків. Регулювання відносини у сфері страхування сільськогосподарської продукції, що здійснюється з державною підтримкою, проводиться у відповідності до Закону України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» [23]. Ціллю такого регулювання є захист майнових інтересів сільськогосподарських товаровиробників від негативних природних, економічних та інших явищ, а також забезпечення стабільності виробництва в сільському господарстві. Державна підтримка передбачає надання сільськогосподарському товаровиробнику з державного бюджету грошових коштів у вигляді субсидій для оплати частини страхового платежу (страхової премії), нарахованого за договором страхування.

Для підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, що виділяються державою на підтримку сільгоспвиробників, важливо здійснити вдосконалення певних складових процесу страхування в сільському господарстві України, а саме: розробити збалансовану тарифну політику та єдину лінійку страхових продуктів щодо страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою; покращити координацію дій всіх учасників сільськогосподарського страхування в системі відшкодування збитку від надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру; ввести систему незалежного оцінювання збитку сільгоспвиробників за участі спеціалізованих закладів вищої освіти.

Крім цього, останнім часом, у світі набуває популярності взаємне страхування, що характеризується наступними перевагами: члени товариства взаємного страхування можуть самостійно встановлювати правила і умови страхування; ціллю діяльності взаємного страхування є не отримання прибутку, а тому, зібрані страхові резерви залишаються в розпорядженні страхувальників і можуть бути використанні для страхування сільськогосподарських виробничих ризиків у майбутньому. Завдяки використанню взаємного страхування, загалом, значно знижуються страхові тарифи, що особливо актуально для малих сільгоспвиробників [24]. До того ж, має місце і державна підтримка взаємного страхування, котра може бути виражена у зниженні вхідних бар'єрів для товариств взаємного страхування, забезпеченні пільгового оподаткування для подібних страхових організацій, пільгового кредитування з боку державних банків, спрощенні ведення бухгалтерської звітності тощо.

Висновки. Таким чином, державі належить особлива роль щодо створення сприятливих умов розвитку ринку зерна України. Зростання обсягів виробництва та переробки зерна має бути забезпечено за рахунок впровадження ринкової інфраструктури інноваційного типу, що складаються з ефективних виробничих, транспортних, складських, переробних елементів. Здійснення модернізації інфраструктури ринку зерна потребує великих фінансових ресурсів. Їх мобілізацію, в сучасних умовах, може реалізувати лише держава, котра здатна залучити усі важелі впливу державного управління. Наукові результати проведеного дослідження дали змогу обґрунтувати, адекватні сучасним умовам,

відповідні заходи щодо вдосконалення фінансової політики та прийняття адміністративних рішень, спрямованих на покращення фінансово-кредитного забезпечення розвитку ринку зерна та стимулювання соціально-економічного розвитку країни в цілому. Пропозиції рекомендовані до здійснення грошово-кредитної, бюджетної, податкової, інвестиційної, страхової політики та орієнтовані на утворення інститутів розвитку в рамках реалізації програмно-цільового методу і характеризуються раціональним поєднанням заходів державного впливу і ринкового саморегулювання.

Література

1. «Україна виробляє в 2—3 рази менше зернових, ніж могла б», — експерти [Електронний ресурс] // Економічна правда. — 2013. — 29 липня. — Режим доступу : <https://www.epravda.com.ua/news/2013/07/29/387262/>.
2. Гайдучий П. І. Нелегко освоювати цивілізований ринок зерна / П. І. Гайдучий // Зерно і хліб. — 2004. — № 1. — С. 4—6.
3. Ганганов В. М. Формування зернового комплексу регіону : монографія / В. М. Ганганов. — Одеса : ПРРЕД, 2008. — 312 с.
4. Кириленко І. Г. Формування зернового ринку в Україні: стратегія розвитку / І. Г. Кириленко // Економіка АПК. — 2009. — № 9. — С. 79—84.
5. Костюк О. Д. Ринок зерна в Україні: сучасні тенденції та перспективи розвитку : монографія / О. Д. Костюк, І. А. Остапчук. — Київ : ЦП «Комппринт», 2015. — 160 с.
6. Красноруцький О. О. Державне регулювання аграрної сфери та динаміка конкурентоспроможності її суб'єктів / О. О. Красноруцький // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. — 2014. — Вип. 150. — С. 9—18.
7. Кузнецова І. О. Стратегический вектор развития национального зернового рынка как основа устойчивого экономического роста Украины / И. О. Кузнецова // Бізнесінформ. — 2011. — № 7 (1). — С. 69—72.
8. Мазур Г. Ф. Удосконалення механізму державного регулювання та стимулювання розвитку агропромислового виробництва / Г. Ф. Мазур // Економіка АПК. — 2013. — № 2. — С. 21—25.
9. Майстро С. В. Теоретико-методологічні засади реалізації державної економічної політики / С. В. Майстро // Теорія та практика державного управління. — 2013. — № 2. — С. 149—155.
10. Нікішина О. В. Механізми регулювання інтегрованого зернового ринку / О. В. Нікішина ; НАН України, Інститут проблем ринку та економіко-економічних досліджень. — Одеса : ПРРЕД НАН України, 2014. — 450 с.
11. Савицький О. В. Розвиток ринку зерна України та його вплив на формування міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної економіки / О. В. Савицький // Вісник соціально-економічних досліджень. — 2012. — Вип. 2 (45). — С. 365—372.
12. Програма «Зерно України — 2015». — Київ : ДІА, 2011. — 48 с.
13. Закон України від 04 липня 2002 р. № 37-IV ВР «Про зерно та ринок зерна в Україні» [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. — Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/37-15>.
14. Jochimsen R. Theorie der Infrastruktur / R. Jochimsen. — Tubunden, 1966. — P. 99.
15. Постанова Кабінету Міністрів України від 2 липня 2012 р. № 609 «Про створення Державного земельного банку» [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/609-2012-p>.
16. Закон України від 17 червня 2014 р. № 1507-VII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. — Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1507-18>.
17. Коваленко М. М. Вдосконалення системи фінансування державних цільових програм // Теорія та практика державного управління : зб. наук. пр. — Харків : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2016. — Вип. 1 (52). — С. 107—115.
18. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектору АПК : монографія / за ред. М. Я. Дем'янка. — Київ : ННЦ Інститут аграрної економіки, 2011. — 372 с.
19. Мазур Г. Ф. Бюджетні важелі фінансово-економічного механізму розвитку агропромислового виробництва / Г. Ф. Мазур // Економіка АПК. — 2012. — № 3. — С. 59—63.
20. Коваленко М. М. Держава та банківський сектор: реалістична організація взаємодії : монографія / М. М. Коваленко. — Харків : Tim Publishing Group, 2015. — 332 с.
21. Бабяк Н. Д. Соціально-економічний аналіз витрат і вигод проектів державно-приватного партнерства / Н. Д. Бабяк, Є. О. Нагорний // Інноваційна економіка. — 2016. — № 7—8 (64). — С. 114—119.
22. Чеберяко О. В. Інвестиційні фонди на фондовому ринку / О. В. Чеберяко // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія № 18. Економіка і право : зб. наук. пр. — 2014. — Вип. 25. — С. 70—87.
23. Закон України від 09 лютого 2012 р. № 4391-VI «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою». [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. — Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4391-17/>.
24. Тимошенко І. Некомерційні форми страхування: європейський досвід / І. Тимошенко // Вісник КНТУ. — 2015. — № 2. — С. 119—132.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

*© Коваленко М. М., Маренич Т. Г.,
Накісько О. В., Сікало М. В.,*

References:

1. «Ukraine vyrobliiae v 2—3 razy menshe zernovykh, nyzh mohla b», — eksperty [«Ukraine produces 2—3 times less grain than it could», experts said]. (2013, July 29). *Ekonomichna Pravda — Economic Truth*. Retrieved from <https://www.epravda.com.ua/news/2013/07/29/387262/> [in Ukrainian].

2. Haidutskiy, P. I. (2004). Neleghko osvoivuvaty tsivilizovanyi rynek zerna [It is not easy to master the civilized grain market]. *Zerno I khlib — Grain and bread*, 1, 4—6 [in Ukrainian].
3. Hanhanov, V. M. (2008). *Formuvannya zernovoho kompleksu rehionu [Formation of the grain complex of the region]*. Odesa: IPREED [in Ukrainian].
4. Kyrylenko, I. H. (2009). Formuvannya zernovoho rynku v Ukraini: stratehiia rozvytku [Formation of the grain market in Ukraine: development strategy]. *Ekonomika APK — Economy of agroindustrial complex*, 9, 79—84 [in Ukrainian].
5. Kostiuk, O. D., & Ostapchuk, I. A. (2015). *Rynek zerna v Ukraini: suchasni tendentsii ta perspektyvy rozvytku [The grain market in Ukraine: current trends and development prospects]*. Kyiv: TsP «Komprrynt» [in Ukrainian].
6. Krasnorutskiy, O. O. (2014). Derzhavne rehuliuвання ahrarnoi sfery ta dynamika konkurentnospromozhnosti ii subiektiv [State regulation of agrarian sphere and dynamics of competitiveness of its subjects]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva imeni Petra Vasylenka — Bulletin of Kharkiv National Technical University of Agriculture named after Petr Vasylenko*, 150, 9—18 [in Ukrainian].
7. Kuznetsova, I. O. (2011). Strategicheskiy vector razvitiya natsionalnogo zernovogo rynku kak osnova ustoychivogo ekonomicheskogo rosta Ukrainy [Strategic vector of the development of the national grain market as the basis of sustainable economic growth of Ukraine]. *Biznesinform — Biznesinform*, 7 (1), 69—72 [in Russian].
8. Mazur, H. F. (2013). Udoskonalennia mekhanizmu derzhavnogo rehuliuвання ta stumuliuvannya rozvytku ahropromysloвого vyrobnytstva [Improvement of the mechanism of state regulation and stimulation of development of agro-industrial production]. *Ekonomika APK — Economy of agroindustrial complex*, 2, 21—25 [in Ukrainian].
9. Maistro, S. V. (2013). Teoretiko-metodolohichni zasady realizatsii derzhavnnoi ekonomichnoi polityky [Theoretical and methodological principles of realization of the state economic policy]. *Teoriia ta praktyka derzhavnogo upravlinnia — The theory and practice of public administration*, 2, 149—155 [in Ukrainian].
10. Nikishyna, O. V. (2014). *Mekhanizmy rehuliuвання intehrovanoho zernovoho rynku [Mechanisms of regulation of the integrated grain market]*. Odesa: IPREED NAN Ukrainy [in Ukrainian].
11. Savytskiy, O. V. (2012). Rozvytok rynku zerna Ukrainy ta yoho vplyv na formuvannya mizhnarodnoi konkurentnospromozhnosti vitchyznianoi ekonomiky [Development of Ukrainian Grain Market and its Impact on the Formation of International Competitiveness of the National Economy]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen — Bulletin of Social and Economic Research*, 2 (45), 365—372 [in Ukrainian].
12. *Prohrama «Zerno Ukrainy — 2015» [«Grain of Ukraine — 2015» program.]*. (2011). Kyiv: DIA [in Ukrainian].
13. Verkhovna Rada Ukrainy. (2002). *Zakon Ukrainy vid 04 lypnia 2002 r. № 37-IV VR «Pro zerno ta rynek zerna v Ukraini» [Law of Ukraine dated July 4, 2002 №. 37-IV VR «On Grain and Grain Market in Ukraine»]*. Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/37-15> [in Ukrainian].
14. Jochimsen, R. (1966). *Theorie der infrastruktur. Tubunden*.
15. Verkhovna Rada Ukrainy. (2012). *Postanova Kabinetu ministriv Ukrainy vid 2 lypnia 2012 r. № 609 «Pro stvorennia Derzhavnogo zemelnogo banku» [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated July 2, 2012 No. 609 «On the Establishment of a State Land Bank»]*. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/609-2012-п> [in Ukrainian].
16. Verkhovna Rada Ukrainy. (2014). *Zakon Ukrainy vid 17 chervnia 2014 r. No 1507-VII «Pro vnesennia zmin do deiakyykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy» [Law of Ukraine of June 17, 2014, No. 1507-VII «On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine»]*. Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1507-18> [in Ukrainian].
17. Kovalenko, M. M. (2016). Vdoskonalennia systemy finansuvannya derzhavnykh tsiliovyykh program [Improvement of the system of state target programs financing]. *Teoriia ta praktyka derzhavnogo upravlinnia : Zb. Nauk. Pr. — Theory and practice of public administration: Sb. sciences Ave, 1 (52)*. Kharkiv: Vyd-vo Khar'NI NADU «Mahistr» [in Ukrainian].
18. Demianenko, M. Ya. (Ed.). (2011). *Derzhavna polityka finansovoi pidtrymky rozvytku ahrarnoho sektoru APK [State policy of financial support for the agrarian sector development of agroindustrial complex]*. Kyiv: NNTs Instytut ahrarnoi ekonomiky [in Ukrainian].
19. Mazur, H. F. (2012). Biudzhetni vazheli finansovo-ekonomichnoho mekhanizmu rozvytku ahropromysloвого vyrobnytstva [Budget levers of the financial and economic mechanism for the development of agro-industrial production]. *Ekonomika APK — Economy of agroindustrial complex*, 3, 59—63 [in Ukrainian].
20. Kovalenko, M. M. (2015). *Derzhava ta bankivskiy sektor: realistychna orhanizatsiia vzaiemodii [The state and the banking sector: a realistic organization of interaction]*. Kharkiv: Tim Publishing Group [in Ukrainian].
21. Babiak, N. D., & Nahorni, Ye. O. (2016). Sotsialnoekonomichnyi analiz vytrat I byhod proektiv derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Socio-economic analysis of the costs and benefits of public-private partnership projects]. *Innovatsiina ekonomika — Innovation economy*, 7—8 (64), 114—119 [in Ukrainian].
22. Cheberiaiko, O. V. (2014). Investytsiini fondy na fondovomu rynku [Investment funds in the stock market]. *Naukovyi chasopys NPU imeni M. P. Drahomanova. Serii № 18. Ekonomika i pravo — Scientific journal of MP Drahomanov NPU. Series No. 18. Economics and Law*, 25, 70—87 [in Ukrainian].
23. Verkhovna Rada Ukrainy. (2012). *Zakon Ukrainy vid 09 liutoho 2012 r. № 4391-VI «Pro osoblyvosti strakhuvaniia silskohospodarskoi produktsii z derzhavnoi pidtrymkoiu» [Law of Ukraine dated February 9, 2012 № 4391-VI «On the Peculiarities of Agricultural Products Insurance with State Support»]*. Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4391-17/> [in Ukrainian].
24. Tymoshenko, I. (2015). Nekomertsii formy strakhuvannya: yevropeyskiy dosvid [Non-commercial forms of insurance: European experience]. *Visnyk KNTU — Bulletin of the KNTU*, 2, 119—132 [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Kovalenko M. M., Marench T. H.,
Nakisko O. V., Sikalo M. V.,

Kozachenko G. V.

*Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Finance and Banking,
Poltava Yuri Kondratyuk national technical university, Ukraine;
e-mail: AVKozachenko2016@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-8153-771X*

Illiashenko O. V.

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of the Department of Financial-Economic Security, Accounting and Audit, Kharkiv
National University of Municipal Economy named after O. M. Beketov, Ukraine;
e-mail: evi.2017@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-2472-6362*

Matkovskiy A. V.

*Ph. D. in Economics,
Associate Professor of the Department of Finance and Banking,
Poltava National Technical University named after Yuri Kondratyuk, Ukraine;
e-mail: matkovskiy_a@gmail.com*

FACTORS OF FINANCIAL AND ECONOMICAL SECURITY OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN UKRAINE IN CONTEXT OF GLOBALIZATION CHALLENGES

Abstract. Problems regarding foreign economic activity of economic entities are extremely diverse. One of the aspects of these issues gets considerable attention, while others are much less studied, and some aspects have been updated not so long ago. Among the latter is the financial and economic security of foreign economic activity, in the provision of which the influence of many factors must be taken into account. One of these factors is globalization, which today becomes an objective reality for development of modern world. However, impact of globalization on financial-economical processes on macro- and microlevel is ambiguous. Taking into account prevalence of many global conflicts and other factors of negative impact, globalization challenges, existing trends of development of economical processes stipulate mostly negative impact on subjects of foreign economic activity. The financial and economic security of foreign economic activity of the enterprise and the country as a whole are considered from the point of view of joint application of the protection and harmonization approaches and recognized as one of the most important conditions for the effectiveness of its implementation. The theoretical basis of the study were the ideas of the theory of interaction (the theory of exchange J. Humans and P. Blau, the theory of interaction between the results of D. Tibo and G. Keelli and the theory of potential conflicts). The factors of financial-economical security of foreign economic activity for domestic subjects of entrepreneurial activity and country in general are considered in the article. It is displayed that foreign economic activity with Russia, which so far is carried out by domestic enterprises, is a very serious threat to the economic security of Ukraine as a whole, as well as its business entities. The main globalization challenges in the field of foreign economic activity for domestic subjects of entrepreneurial activity are identified. The main challenges in the field of foreign trade of goods are specified in the article. The changes in the guidelines for foreign trade in goods are given and the reasons for such changes are detailed. The global, local and institutional impacts on system of economic security of enterprises that are subjects of foreign economic activity are specified and the appropriate reaction of their systems to such influence is suggested.

Keywords: foreign economic activity, financial-economic security, factors, globalization, landmarks, conflict theory.

JEL Classification F6

Formulas: 0; fig.: 2; tabl.: 2; bibl.: 12.

Козаченко Г. В.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів і банківської справи,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка, Україна;*

e-mail: AVKozachenko2016@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-8153-771X

Ілляшенко О. В.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту,
Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, Україна;*

e-mail: evi.2017@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-2472-6362

Матковський А. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і банківської справи,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка, Україна;*

e-mail: matkovskiy_a@gmail.com

ЧИННИКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

Анотація. Проблематика зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання надзвичайно різноманітна. Одному з аспектів цієї проблематики приділено значну увагу, тоді як інші досліджено значно менше, а деякі аспекти актуалізувалися не так давно. До числа останніх належить фінансово-економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності, у забезпеченні якої варто враховувати вплив багатьох чинників. Одним з таких чинників є глобалізація, що сьогодні стає об'єктивною реальністю розвитку сучасного світу і неоднозначно впливає на фінансово-економічні процеси на макро- і мікрорівні. Враховуючи існування багатьох глобальних конфліктів та інших факторів негативної дії, глобалізаційні виклики зумовлюють переважно негативний вплив на суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Фінансово-економічну безпеку зовнішньоекономічної діяльності підприємства і країни в цілому розглянуто з позиції спільного застосування захисного та гармонізаційного підходів і визнано однією з найголовніших умов результативності її здійснення. Теоретичний базис дослідження становлять положення теорій взаємодії (теорії обміну Дж. Хоманса і П. Блау, теорії взаємодії результатів Д. Тібо і Г. Келлі та теорії потенційних конфліктів). Визначено чинники фінансово-економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності і країни в цілому. Показано, що зовнішньоекономічна діяльність з Росією, яку дотепер здійснюють вітчизняні підприємства, є вельми вагомою загрозою економічній безпеці і України загалом, і суб'єктів господарювання. Окреслено основні глобалізаційні виклики у сфері зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання. Наведено зміни орієнтирів у зовнішній торгівлі товарами та деталізовано причини таких змін. Визначено глобальний, локальний та інституціональний вплив на систему економічної безпеки підприємств — суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та запропоновано відповідну реакцію їхніх систем економічної безпеки на такий вплив.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, фінансово-економічна безпека, чинники, глобалізація, орієнтири, теорія конфліктів.

Формул: 0; рис.: 2; табл.: 2; бібл.: 12.

Козаченко А. В.

*доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры финансов и банковского дела,
Полтавский национальный технический университет
имени Юрия Кондратюка, Украина;
e-mail: AVKozachenko2016@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-8153-771X*

Ильяшенко Е. В.

*доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры финансово-экономической безопасности, учета и аудита, Харьковский
национальный университет
имени А. Н. Бекетова, Украина;
e-mail: evi.2017@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-2472-6362*

Матковский А. В.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов и банковского дела,
Полтавский национальный технический университет
имени Юрия Кондратюка, Украина;
e-mail: matkovskiy_a@gmail.com*

ФАКТОРЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ВЫЗОВОВ

Аннотация. Глобализация является объективной реальностью развития современного мира и неоднозначно влияет на финансово-экономические процессы на макро- и микроуровне. Учитывая существование многих глобальных конфликтов и других факторов негативного воздействия, имеющиеся общемировые тенденции развития экономических процессов обуславливают преимущественно негативное влияние на субъектов внешнеэкономической деятельности. Определены факторы финансово-экономической безопасности внешнеэкономической деятельности отечественных субъектов предпринимательской деятельности и страны в целом. Выделены основные глобализационные вызовы в сфере внешнеэкономической деятельности отечественных субъектов хозяйствования. Приведены изменения ориентиров во внешней торговле товарами и детализированы причины таких изменений. Определено глобальное, локальное и институциональное влияние на систему экономической безопасности предприятий — субъектов внешнеэкономической деятельности, сформирована ответная реакция их систем экономической безопасности на такое воздействие.

Ключевые слова: глобализация, финансово-экономическая безопасность, внешнеэкономическая деятельность.

Формул: 0; рис.: 2; табл.: 2; библи.: 12.

Introduction. One of the directions of Ukrainian economic system development is the activation of foreign economic activity of domestic enterprises, which ensures the integration of the domestic economy into the world economic system, creates prerequisites for activating the innovation activity of enterprises, promotes active participation in the world labor division, strengthening country export potential, recognition of the domestic producers' products on international markets.

However, at the same time, the intensification of foreign economic activity of domestic enterprises is accompanied by the emergence of new threats and dangers, sources and factors of which require research and search for ways of reacting to them. That is, foreign economic activity of domestic enterprises requires the availability (or creation) of such a condition as economic security and the study of factors influence that determine its level.

Research analysis and task settlement. The issues of foreign economic activity of business entities are actively studied in domestic and foreign scientific literature (for example, [1, 2]). Foreign economic activity is multidimensional, therefore, considerable attention is given to some of its aspects, while others have been studied much less, and some of them have become pressing not so long ago. This list of the latest includes economic security of foreign economic activity, study of which, despite introduction of serious scientific papers (for example, [3, 4]) is still characterized by fragmentation and apparent incompleteness.

In modern studies on economic security, the theoretical basis for economic security of foreign economic activity is not systematically described yet. The theory of potential conflicts, concepts of which modern scientists consider to be the theoretical basis of economic security science, is only one of several possible. It is necessary to pay attention to other theories, for example, the theory of exchange, which was intensively developed by J. Homans [5] and P. Blau [6], social exchange theory by J. Thibaut and H. Kelley (although they insisted that this is the point of view, the frame of reference, and not theory [7, p. 200]). Consequently, a brief review of the development level of the main provisions of economic security science suggests that it is too early to talk about creating the conceptual framework of economic security in Ukraine in general and for certain types of activities in particular.

The strategic orientation of domestic enterprises for long-term cooperation with foreign partners, along with solving other issues, requires protection of their own interests and activities from various threats, source of which is a combination of factors influencing foreign economic activity of business entities. These factors need to be identified, the nature of their influence analyzed and the tools for domestic enterprises reaction to their influence chosen. The lack of factors research, influence of which determines the level of economic security of foreign economic activity, inconsistency and agility of its influence have specified the **research objective**, which is to identify the factors influencing the level of economic security of foreign economic activity of the entity and the country as a whole, and content consideration of this influence.

Research results. In the economic security science, regarding the economic security of foreign economic activity, the conceptual and categorical apparatus is still not fully developed. Instead of the notion of "economic security of foreign economic activity", the term "foreign economic security" is often used. In this sense the definition of foreign economic security as the ability of the state to withstand external threats, to adapt and implement its economic interests in the domestic and foreign markets, creating competitive advantages that ensure sustainable economic growth [8], can be considered as typical. At first glance, it may seem that this issue is not essential, but it is well known that the science formation begins with generation of terms and concepts system.

The classification of threats to foreign economic activity of economic entities and the country as a whole (by enterprises clusters, by products types of domestic producers, markets where such products are presented or can be presented, etc.) is not complete yet. But before talking about threats, it is necessary to study the factors influence of which determines the economic security of foreign economic activity. Concerning the economic security of foreign economic activity, the factor is considered as a certain cause (processes, functioning of other objects, the appearance or disappearance of certain phenomena), that determines the vectors and orientations of the foreign trade activities of subjects of foreign economy, the nature and dominance of its individual features. Attention to the economic security factors of foreign economic activity (both enterprises and the country as a whole) is explained by the fact that it is their influence that under certain circumstances turns into a threat to such activity. The threat in this context should be interpreted as the influence of external and internal environment factors (enterprise activity, the country economy), which causes such negative changes in foreign economic activity that leads to a decrease in its economic security level.

The economies of most countries of the world have ceased to be autonomous because of the influence of globalization processes. They are integrated into the world economic landscape at the expense of the active expansion of transnational corporations. For the foreign economic activity of

business entities of individual countries, such trends have ambiguous consequences: apart from the development of technologies and the intensification of international cooperation, which is definitely positive, it becomes increasingly difficult to find a suitable market niche for the profitable realization of their own interests. Countries that are "important players" of the macro level, lobby their own interests with all possible means, beginning with innovative breakthroughs and ending with incitement to military conflicts for spheres of influence in the world.

The difficulty of retaining positions in international and national markets and, to a large extent, entering them, directly affects the economic security of foreign economic activity and business entities, and the country as a whole. Unfortunately, Ukraine found itself at the crossroad of the interests of countries that are subjects of international markets, and therefore, has fully experienced all the consequences of globalization changes and trends for quite a long time already (not only in recent years, but since independence proclamation), which leads to permanent changes (often forced) of the foreign economic policy vector.

The economic security of foreign economic activity of the enterprise and the country as a whole should be regarded as one of its main conditions, which, from the standpoint of the application of both protective and harmonization approaches, should be viewed as the surrounding reality of the dynamic interaction of the subject of foreign economic activity with other market participants, where the enterprise, together with international institutions using its own resources is able to protect its interests in international markets from threats of different nature or quickly overcome the consequences of the threats that are created by processes, phenomena, materialized interests and objects of other foreign economic relations participants.

It is appropriate to form the theoretical basis of economic security of foreign economic activity using the theories of interaction (J. Homansa and P. Blau exchange theory, J. Thibaut and H. Kelley social exchange theory and potential conflicts theories). Interaction of participants in foreign economic relations is both a source of economic benefits and a source of conflicts. The emergence of new economic agents in the market reduces the market potential of already existing economic agents. This causes not only the rejection of new ones, but also active struggle with them. The rejection of new economic agents in the market, that may have different forms and serve as a driving force behind many destructive processes, is the source of threats and dangers not only for the process of their entrance, promotion and strengthening of the international market, but also for their performance in general. Especially high probability of their occurrence is when subjects of foreign economic activity from developing countries enter international markets with established participants.

The level of economic security of foreign economic activity of domestic entrepreneurs and the state in general is determined by the influence of number of factors, which vary in intensity, duration of the influence and consequences (Fig. 1).

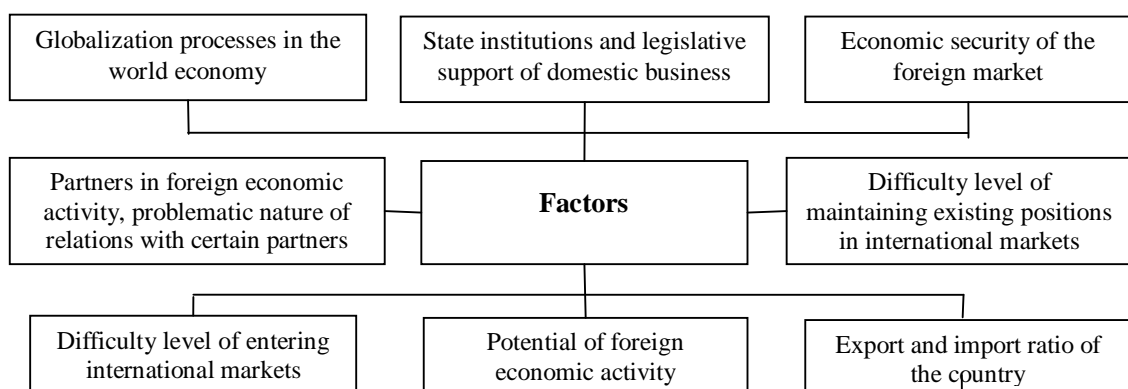


Fig. 1. Factors of economic security of foreign economic activity of domestic business entities and the country as a whole. (Source: developed by authors)

In the context of economic conflicts escalation, globalization processes that at the same time are the cause, the method and the result of their solution, directly affect the economy of virtually all

countries of the world: the attitude of business to traditional markets is changing, new investment trends are being formed, means and ways to achieve companies strategic development goals are being transformed, new forms of foreign economic activity of economic entities and ways of its management are being updated, and its strategic management is changing. Such influence promotes the activation of foreign economic activity of economic entities, and leads to a change in its strategic management, and simultaneously updates the development and functioning of the economic security system.

With all the attention to globalization processes [9, 10] and their recognition as a factor of economic security of foreign economic activity, the content of this impact on the economic security of enterprises, subjects of foreign economic activity, is highlighted rather briefly, which requires in-depth research taking into account modern challenges and threats of macroeconomic scale.

Understanding of state institutions and legislative support for domestic business can be obtained from the components of the Ease of Doing Business Index or Doing Business (Table 1). Data from table 1 of particular years clearly highlights trends in the domestic business environment, including the institutional component: dealing with construction permits, getting electricity, resolving insolvency, trading across borders.

Table 1

Rank of Ukraine by the components of the Ease of Doing Business Index in 2011-2018

Indexes	2011	change	2014	change	2017	change	2018
Total rank	145	+ 56	112	+ 33	80	+ 32	76
Starting a business	118	+71	47	+27	20	-32	52
Dealing with construction permits	179	+138	41	-99	140	+105	35
Getting electricity	-	-	172	+42	130	+2	128
Registering property	164	+67	97	+34	63	-1	64
Getting credit	32	+19	13	-7	20	-9	29
Protecting minority investors	109	-19	128	+58	70	-11	81
Paying taxes	181	+17	164	+80	84	+41	43
Trading across borders	139	-9	148	+33	115	-4	119
Enforcing contracts	43	-2	45	-36	81	-1	82
Resolving insolvency	150	-12	162	+12	150	+1	149

(Source: created by the author on the basis of [11])

The fluctuation of the indicators in the institutional component of the Index of Ease of Doing Business is quite substantial (a vivid example is the index of dealing with construction permits). It seems that Ukraine rating for this index in 2018 (position 76) is low, but it should be taken into account that in 2006 Ukraine was 124th. The improvement of Ukraine's position over these years by + 48 points can be considered in two different ways: as an achievement and as years of missed opportunities for strengthening the country's position in the world economy.

In the context of Ukraine's partners in foreign economic activity, specific economic relations with Russia, which were of such nature practically during all Ukraine's independence, become a very serious threat to Ukraine's economic security as a whole and economic entities operating in foreign economic activity, in particular. Despite the complexity of relations with Russia in all aspects, it is Russia that still holds a dominant position among the leaders of foreign trade of goods with Ukraine (Fig. 2).

There was practically no technological update at such enterprises, the available material and intellectual resources were actively used, the payment for which was much lower than in other markets. With the outbreak of military conflict in 2014, some Russian owners lost shares in Ukrainian companies, but a certain percentage of them re-registered (or fictitiously sold) their shares to third parties and for a certain period of time reduced economic activity in Ukraine.

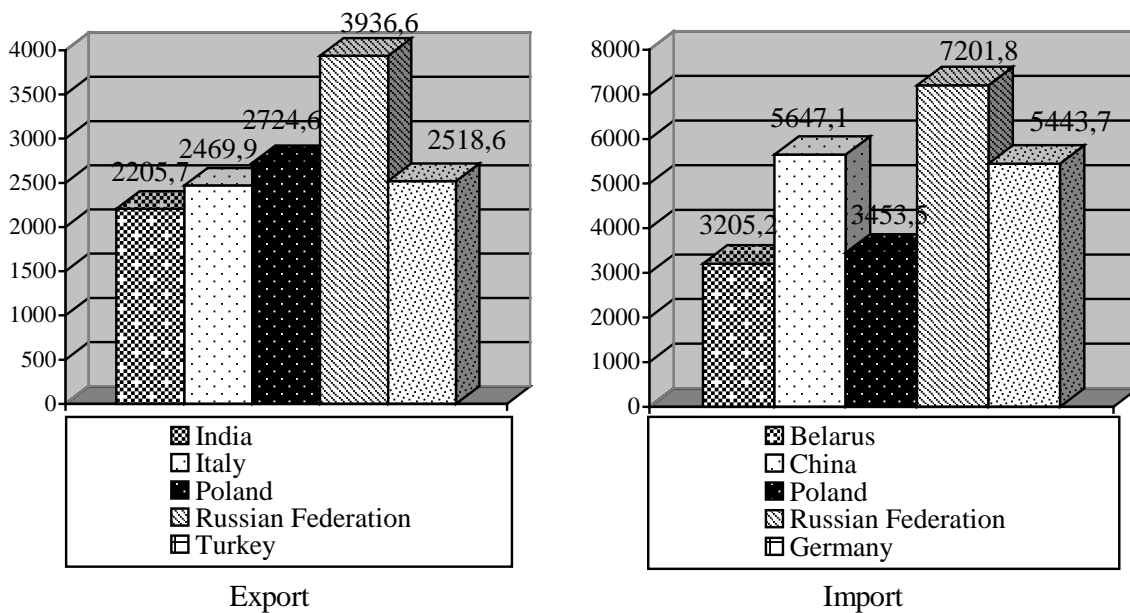


Fig. 2. Countries, leaders in foreign trade of goods with Ukraine in 2017, USD millions.
(Source: developed according to [12])

However, the statistics of 2017, taking into account the sufficient problems in socioeconomic and political relations with Russia, showed a very interesting trend. In 2017 there was an increase in the volume of Russian companies' investment in Ukrainian economy and the foreign economic activity has intensified. So, in 2017, the volume of domestic export to Russia was \$3936.6 million, and the volume of import amounted \$7201.8 million. The negative balance of foreign trade was \$3265.2 million [12]. Taking into account that the total negative balance of foreign trade of goods in Ukraine in 2017 was \$6331.9 million, and 51.57% of this amount was directly the result of trade with Russia. Such a result requires decisive action not only at the micro level, that is, the actions of individual business entities, but also at the macro level, as a direct threat to the Ukrainian economy and its economic security is very expressive.

About 80% of import from the Russian Federation are petroleum products, an alternative that is difficult to find for Ukraine at the moment, but it is possible, what is confirmed by the latest results in this direction. Today, events in the Middle East in certain way contribute to blocking alternative ways of supplying petroleum products from this region to Europe. In the absence of alternative supply of petroleum products, most European countries, including Ukraine, are forced to increase their imports of Russian energy resources, which partly explains the global crisis in the global economy and the corresponding negative processes (especially for the economies of Europe).

Although, the first place in terms of exports and imports of goods belongs to the Russian Federation, it is necessary to acknowledge the importance of the other four countries leading in Ukrainian foreign economic relations. Thus, exports to India, Italy, Poland and Turkey in 2017 amounted to \$9918.8 million (22.9% in total exports), while imports from Belarus, China, Poland and Germany amounted to \$17749.5 million (35.8% in the structure of total import of goods) [12].

An interesting trend in the development of foreign economic relations of Ukraine in 2017 is the growth of export volumes to such countries as Algeria (226 %), Belgium (181.4 %), Latvia (154.7 %), the USA (194.1 %), the Netherlands 168.4 %), Switzerland (172.1 %) [10], despite the fact that the positive balance of foreign trade is observed predominantly with developing countries, and with developed countries, it is negative.

The data on Ukraine's partners in foreign economic activity testify the existence of significant unused opportunities (in particular, a fairly wide range of potential partners) that need to be transformed into real economic ties. Of course, economic ties and partner relations with foreign partners are formed during a long period of time. Moreover, it is not easy to enter international and national markets, overwhelming majority of which has not only already developed, but a well-established structure. It is

possible only in a few cases: when it comes to innovative products, dumping, paternalistic measures by foreign governments, or some changes (mostly of forced character) in the structure of a particular market.

Among the factors of economic security of foreign economic activity of domestic business entities and the country as a whole, attention should be paid to the economic security of the market, which domestic manufacturers are trying to enter with their products.

The market (national or international) is a new object of economic security, for which many provisions in economic security science on both micro- and macro level still need to be developed, which require relevant research.

Assessments of economic security of a certain product (works, services) can be object oriented or object-subject oriented. Object oriented assessments of the market economic security can reveal its level by abstracting from the interests of a particular producer, whereas in object-subject oriented assessments such interests and prospects for their satisfaction are not simply taken into account, but serve as a starting point for evaluation.

The low level of economic security of the market for a particular product (works, services) gives grounds for speculation about the relative ease with which a subject of foreign economic activity enters such market, but also about the instability of market rules and, accordingly, the existence of significant prerequisites for the instability of the market position of a subject of foreign economic activity in such market and additional costs for its maintenance or strengthening. At high level of economic security of the market, the main efforts of the subject of foreign economic activity are focused on overcoming the entrance barrier to the market, but if they overcome it, the presence in such a market creates good opportunities for foreign economic activity, which, however, must be properly used.

In a brief analysis of factors, their influence on the economic security of foreign economic activity of domestic enterprises and the country as a whole and the consequences of such an impact can not be fully reflected. But the identification of such factors to some extent sets the direction for future research on this subject and provides the basis for improving the security providing activities of domestic enterprises in the context of building relationships with economic agents of international markets.

Table 2 shows the adaptive response of the system of economic security of the enterprise, which acts as a systemic basis of security providing activities, to the factors of global, local and institutional influence on the economic security of foreign economic activity of domestic enterprises and the country as a whole.

Table 2

Global, local and institutional influence on the system of economic security of enterprises, subjects of foreign economic activity

Level of influence	Consequences of influence	The reaction of the system of economic security of the enterprise
Global	Change of markets or activity profile	The launch of mechanisms for identifying external and internal threats, improvement the mechanisms for the functioning of the economic security system of an enterprise and its management
Local	Change of counterparties and regional niches of the market	Analysis of potential counterparties and improvement of the adaptive component of the enterprise economic security system
Institutional	Changes in legislation and rules of conduct in specific markets	Analysis of norms and rules followed by adjustment of regulations, instructions and provisions for the functioning of the economic security system

(Source: developed by authors)

Determination of certain types of external influence on the economic security system of enterprises, subjects of foreign economic activity, makes it possible to detail the reactions of such a system, but does not exclude the combination of these types of influence and their mutual influence. Thus, the global impact that is caused by globalization processes in the world economy requires institutional changes at all levels of the functioning of the country's economic system, and the local

impact manifests itself in interaction with the enterprise environment. This requires the development of new mechanisms of the enterprise economic security system, primarily the mechanism for identifying internal and external threats, and the improvement of the already developed mechanisms of the system (primarily, the mechanisms for operating the system and managing it). It is also necessary to improve approaches to the potential contractors' analysis of the enterprise and of the adaptation component of the economic security system. Institutional influence in most cases as a result of global and local impact sets the impulse for changing regulations, instructions and provisions for the functioning of the enterprise economic security system.

Conclusions. Foreign economic activity for the majority of domestic enterprises is one of the priority directions of development for today, since the capacity and solvency of the domestic market does not allow to realize fully their potential. Entering external markets under the current conditions is accompanied by a significant number of dangers and threats that are shaped by the globalization processes, the initiators of which are the largest economies of the world (the USA, China, Japan, Germany, etc.). Historical experience of development of the national economy and a special place of Ukraine in geopolitical processes serves as a reason for a rather rapid adaptation of domestic business entities to changes different in nature and leveling out the existing dangers and threats to their activities.

Accordingly, the scientific novelty of the research is the determination of the main factors of economic security of foreign economic activity of domestic business entities and elaboration of their impact on the systems of economic security of different levels.

The theoretical significance of the work reside in the further development of the foundations of economic security at the expense of expanding the general vision of economic security of foreign economic activity in the context of globalization changes.

The practical significance of the study is made up of justification of the development and objectification of the economic security system of foreign economic subjects due to the rapid response to the global, local and institutional impact that is formed in the environment of the functioning of domestic business entities.

Further research perspectives are undoubted, as it is necessary to conduct the development and detailed elaboration of tools for the implementation of measures for the formation of the economic security system of domestic business entities of foreign economic activity, taking into account relevant processes in the domestic and world economies.

Список використаної літератури

1. Зовнішньоторговельні аспекти конкурентної політики України в умовах СОТ [Текст] : монографія / А. А. Мазаракі, В. В. Юхименко, О. П. Гребельник, Т. М. Мельник ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. — Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. — 309 с.
2. Krugman P. International economics: Theory and Policy [Text] / P. Krugman, M. Obstfeld, M. Melitz. — [Boston, USA] : Addison-Wesley, 2012. — 685 p.
3. Гавловська Н. І. Економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств: оцінювання, моделювання, механізм забезпечення [Текст] : монографія / Н. І. Гавловська. — Хмельницький : ФОП Мельник, 2016. — 480 с.
4. Яремко Л. А. Глобалізований регіон та зовнішньоекономічна безпека України: теоретико-методологічний аспект [Текст] : монографія / Л. А. Яремко. — Львів : вид-во Львівської комерційної академії, 2007. — 524 с.
5. Homans G. C. The sociological relevance of behaviorism. Behavioral sociology [Text] / G. C. Homans, R. Burgess, D. Bushell. — New York, 1969. — 346 p.
6. Блау П. Различные точки зрения на социальную структуру и их общий знаменатель [Текст] / П. Блау // Американская социологическая / под ред. В. И. Добренькова. — Москва : Мир, 1994. — С. 8—29.
7. Thibaut J. Social Exchange Theory [Text] / J. Thibaut, H. Kelley // A First Look at Communication Theory / Em. Griffin. — New York : McGraw Hill, 2008. — P. 196—205.
8. Григорова-Беренда Л. І. Зовнішньоекономічна безпека: сутність та загрози [Текст] / Л. І. Григорова-Беренда // Проблеми економіки. — 2010. — № 2. — С. 39—46.
9. Anderson W. All connectedo nove. Vite in Globale Civilizzazione [Text] / W. Anderson. — Westview Press-Roma, 2001. — 310 p.
10. Scholte J. A. Globalization. A critical introduction [Text] / J. A. Scholte. — London : Palgrave, 2000. — 361 p.
11. Doing business [Electronic resource]. — Available at: <http://www.doingbusiness.org>.
12. Зовнішня торгівля України товарами у 2017 році [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Козаченко Г. В., Ілляшенко О. В.
Матковський А. В.

References

1. Mazaraki, A. A. (Ed.), Yukhimenko, V. V., Grebel'nik, O. P., & Melnik, T. M. (2008). *Zovnishnotorhovelni aspekty konkurentnoi polityky Ukrainy v umovakh SOT [Foreign trade aspects of competitive policy of Ukraine in conditions of WTO]*. Kyiv: Kyiv. nats. torg-econ. un-t [in Ukrainian].
2. Krugman, P., Obstfield, M., & Melitz, M. (2012). *International economics: Theory and Policy*. Addison-Wesley.
3. Gavlovskaya, N. I. (2016). *Ekonomichna bezpeka zovnishnoekonomichnoi diialnosti promyslovykh pidpriemstv: otsiniuvannia, modeliuvannia, mekhanizm zabezpechennia [Economic security of foreign economic activity of industrial enterprises: evaluating, modelling, mechanism of implementation]*. Khmel'nitskiy: FOP Melnyk [in Ukrainian].
4. Yaremko, L. A. (2007). *Hlobalizovanyi rehion ta zovnishnoekonomichna bezpeka Ukrainy: teoretyko-metodolohichniy aspekt [Globalized region and foreign economic security of Ukraine: theoretical-methodological aspect]*. Lviv: Vidavnistvo Lvivskoyi komerciynoi akamedii [in Ukrainian].
5. Homans, G. C., Burgess, R., & Bushell, D. (Eds.). (1969). *The sociological relevance of behaviorism*. Behavioral sociology. New York.
6. Blau, P. (1994). Razlichniye tochki zreniya na sotsial'nyuyu strukturu i ikh obschiy znamenatel' [Different points of view on social structure and their common denominator]. *Americanskaya sotsiologicheskaya — American sociological thought*. V. I. Dobren'kov (Ed.). Moscow: Mir [in Russian].
7. Thibaut, J., & Kelley, H. (2008). *Social Exchange Theory. A First Look at Communication Theory*. (Em. Griffin). McGraw Hill.
8. Grigorova-Berenda, L. I. (2010). Zovnishnoekonomichna bezpeka: sutnist ta zahrozy [Foreign Economic Security: Essence and Threats]. *Problemi ekonomiki — Problems of economy*, 2, 39—46 [in Ukrainian].
9. Anderson, W. (2001). All connectedo nove. Vite in Globale Civilizzazione. Westview Press-Roma.
10. Scholte, J. A. (2000). *Globalization. A critical introduction*. London: Palgrave.
11. Doing business. (n. d.). *doingbusiness.org*. Retrieved from <http://www.doingbusiness.org> [in Ukrainian]
12. Derzhavna sluzhba statyky Ukrainy. (n. d.). Zovnishnia torhivlia Ukrainy tovaramy u 2017 rotsi [External trade of goods of Ukraine in 2017]. *www.ukrstat.gov.ua*. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Kozachenko G. V., Illiashenko O. V.
Matkovskiy A. V.

Kuzmynchuk Nataliia

Doctor of Economics, Professor,

V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine;

e-mail: nkuzminchuk@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-9844-3429

Nazarova Tetiana

Ph. D. of Economy, Associate Professor,

National Technical University «Kharkov Polytechnic Institute», Ukraine;

e-mail: taniya2017@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-5734-876X

Drugova Olena

Ph. D. of Economy, Associate Professor,

National Technical University «Kharkov Polytechnic Institute»,

e-mail: drugova.elena.sergeevna@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2404-1910

Vyadrova N. G.

senior lecturer,

Kharkiv Education-Scientific Institute

of SHEI «Banking University», Ukraine;

e-mail:3000918@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-2386-3231

Chkheailo Anna

Ph. D. in Philosophy, Associate Professor,

Kharkiv Education-Scientific Institute

of SHEI «Banking University», Ukraine;

e-mail: chkheailo_anna@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-4806-3065

FORMATION OF DUTY BEHAVIOR WITH CONSIDERATION OF THE PRESENCE OF THE NON-GOVERNMENTAL ECONOMY

Abstract. In this study, the main attention is paid to the problem of "shadowing" the Ukrainian economy during the crisis period. Theoretical approaches to determining the functions of taxes and factors affecting real tax revenues were studied. A scientific study was carried out that will reveal the motives of the behavior of taxpayers, who are explicitly or implicitly laid in the basis of approaches to the formation of the mechanism of taxation and tax policy of the state. Consequently, we tried to determine motives of the behavior of taxpayers, which explicitly or implicitly form the basis of approaches to the formation of the tax mechanism and the tax policy of the state. So, we tried to determine the level of the shadow economy, taking into account the modeling of the dynamics of tax behavior of economic entities, which, of course, will allow to increase the efficiency of management of the budget process, in particular, planning of budget expenditures to regional authorities.

The article defines the necessity of improving the tools of state regulation of the economy, taking into account the specific conditions of development, and creates scientific and methodological support for the formation of concepts, strategies and programs of socio-economic development of the country and regions by the authorities. The theoretical positions concerning the role of the state in the regulation of fiscal-budgetary relations in the light of the evolution of the views of the known economic schools are outlined, and the expediency of introducing the views of well-known economic schools into practice has been outlined, which will help to develop regulatory measures to overcome negative phenomena in the economy

It is generally agreed that evasion of payment of taxes and fees leads to a number of negative consequences for both state power, and for the country's society (the threat of development, the collapse of the national economy, the negative influence on the distribution of resources redistribution between the spheres of economy, the threat to democratic values and social institutions). Systematically conceptualized the motives of the behavior of the subtitles, which were used as the basis for the formation of the mechanism of the podcasting and subjective policy of the state. Factors influencing the regulatory policy of the country and the factors influencing the

adoption of decisions by the parties associated with the subtraction of subtractions are considered. The structure of the mechanization of the formation of a subtle behavior is proposed. The problems of tax evasion were identified and countermeasures were proposed to facilitate the development of an effective state anti-political policy in Ukraine.

Keywords: tax behavior, taxpayers, motivation of taxpayers, tax revenues, shadowing economy, economization of the economy.

JEL Classification E26, H2

Formulas: 0; fig.: 2; tabl.: 0; bibl.: 11.

Кузьминчук Н. В.

*доктор економічних наук, професор,
Харківський національний університет ім. В. М. Каразіна, Україна;
e-mail: nkuzminchuk@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-9844-3429*

Назарова Т. Ю.

*кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут», Україна;
e-mail: taniya2017@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-5734-876X*

Другова О. С.

*кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут», Україна;
e-mail: drugova.elena.sergeevna@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2404-1910*

Вядрова Н. Г.

*старший викладач,
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи», Україна;
e-mail: 3000918@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-2386-3231*

Чхейло А. А.

*кандидат філософських наук, доцент,
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи», Україна;
e-mail: chkheailo_anna@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-4806-3065*

ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОВЕДІНКИ З УРАХУВАННЯМ НАЯВНОСТІ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Основну увагу приділено проблемі «тінізації» економіки України в кризовий період. Вивчено теоретичні підходи до визначення функцій податків і факторів, що впливають на реальні податкові надходження. Проведено наукове дослідження, яке дозволить виявити мотиви поведінки платників податків, які явно або неявно закладаються в основу підходів до формування механізму оподаткування і податкової політики держави. Отже, ми спробували визначити рівень тіньової економіки при врахуванні моделювання динаміки податкової поведінки економічних суб'єктів, що, безумовно, дозволить підвищити ефективність управління бюджетним процесом, зокрема планування бюджетних видатків регіональним органам влади.

Визначено необхідність удосконалення інструментарію державного регулювання економіки, що ураховує конкретні умови розвитку і створює науково-методичне забезпечення формування органами влади концепцій, стратегій та програм соціально-економічного розвитку країни та регіонів. Окреслено теоретичні положення щодо ролі держави в регулюванні фінансово-бюджетних відносин у світлі еволюції поглядів відомих економічних шкіл, у результаті чого встановлено доцільність у впровадженні поглядів відомих економічних шкіл у практику, що допоможе виробити регулятивні заходи подолання негативних явищ в економіці.

Обґрунтовано, що ухилення від сплати податків та зборів призводить до низки негативних наслідків як для державної влади, так і для соціуму країни (загроза розвитку, загроза національній економіці, негативний вплив на розподіл та перерозподіл ресурсів між сферами економіки, загроза демократичним цінностям та соціальним інститутам). Систематизовано концепції про мотиви поведінки платників податків, які покладено в основу підходів до формування механізму оподатковування та податкової політики держави. Розглянуто фактори впливу на регуляторну політику країни та фактори, які впливають на ухвалення платниками рішень, пов'язаних зі сплатою податків. Запропоновано структуру механізму формування податкової поведінки. Виявлено проблеми ухилення від сплати податків та запропоновано механізми протидії з метою сприяння розробленню ефективної державної антитіньової політики в Україні.

Ключові слова: податкова поведінка, платники податків, мотивація платників податків, податкові надходження, тіньова економіка, детінізація економіки.

Формул: 0; рис.: 2; табл.: 0; бібл.: 11.

Кузьминчук Н. В.

доктор экономических наук, профессор,

Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина, Украина;

e-mail: nkuzminchuk@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-9844-3429

Назарова Т. Ю.

кандидат экономических наук, доцент,

Национальный технический университет

«Харьковский политехнический институт», Украина;

e-mail: taniya2017@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-5734-876X

Другова О. С.

кандидат экономических наук, доцент,

Национальный технический университет

«Харьковский политехнический институт», Украина;

e-mail: drugova.elena.sergeevna@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2404-1910

Вядрова Н. Г.

старший преподаватель,

Харьковский образовательно-научный институт

ГВУЗ «Университет банковского дела», Украина;

e-mail: 3000918@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-2386-3231

Чхеайло А. А.

кандидат философских наук, доцент,

Харьковский образовательно-научный институт

ГВУЗ «Университет банковского дела», Украина;

e-mail: chkhailo_anna@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-4806-3065

ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОГО ПОВЕДЕНИЯ С УЧЕТОМ НАЛИЧИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Основное внимание уделено проблеме «тенизации» экономики Украины в кризисный период. Обосновано, что уклонение от уплаты налогов и сборов приводит к ряду негативных последствий как для государственной власти, так и для социума страны (угроза развития, угроза национальной экономике, негативное влияние на распределение и перераспределение ресурсов между сферами экономики, угроза демократическим ценностям и социальным институтам). Систематизированы концепции мотивов поведения плательщиков налогов, которые положены в основу подходов к формированию механизмов налогообложения и налоговой политики государства. Рассмотрены факторы влияния на регуляторную политику Украины и факторы, которые влияют на принятия плательщиками решений, связанных с оплатой налогов. Предложена структура механизма формирования

налогового поведения. Выявлены проблемы уклонения от уплаты налогов и предложены механизмы противодействия с целью содействия разработке эффективной государственной антитеневой политики в Украине.

Ключевые слова: поведение налогоплательщиков, налогоплательщики, мотивация налогоплательщиков, налоговые поступления, теневая экономика, детенизация экономики.

Формул: 0; рис.: 2; табл.: 0; библи.: 11.

Problem statement in general. The tax rates created by the state establish a certain procedure for the transfer of funds to taxpayers (economic entities, agents) into state budgets of different levels and trust funds in the form of compulsory payments. At the same time, the actual behavior of agents differs from the normative model, if the formal rules do not reflect their interests. Unsuccessful submissions reach such posts, when from the economic and social problem, it gradually becomes a problem of the economic security of the state, and its regions. In this study, the main attention is paid to the problem of «dark» the Ukrainian economy in the crisis period.

Analysis of the recent research and publications. Statistics and research of authors in the publications of Akulova H. V. [0], Artishevskiy A. E. [2], Vahylevych A. A. [3], Holovko M. Y. [4], Hrinko A. P. [5], Dorosh V. Yu. [6], Kuzmynchuk N. V. [7], Kucherova H. Yu. [8], Mushenok V. V. [9], Poltorak A. S. [10], Iushko S. V. [11]. At the same time, certain issues of formation of tax behavior, taking into account the presence of the shadow economy, require further research and clarification of the conceptual apparatus, which will create an effective system of preventive measures to prevent and the emergence of shadow processes.

Distinguishing of the unsolved parts in the general problem. Although this topic, legalizing resources that are concentrated in shadow turnover can become a reserve for budget filling, will provide a significant impetus for economic growth and successful overcoming of crisis phenomena in the economy. With the mandate of the Ukrainian economy, the Government can obtain access to a resource that exceeds 50% of GDP, to direct it to the priority sectors of development that ensure the competitiveness of the national economy, for example, its regions. The strict observance of the standards of the proper lawmaking ensures the fulfillment of the budgets of all levels, and this, in turn, is a necessary condition for the resolution of the economic, political and social programs facing the society and the state.

The purpose of the article. the identification of savings in the subordinate behavior of economic entities, the isolation of factors that influence the decision by the economic actors to accept subtitles, and the consideration of problems arising in the struggle against the dark economy.

Main material presentation. Tax payments, like the cost of public goods, can be treated unilaterally in two aspects – compulsory and voluntary.

How to show the research, in theoretical instruction, the compulsory nature of payment of state payments in exchange for public goods is taxed by A. Pigou. Despite the possibilities of taxpayers, the state in the process of taxation can regulate and guide the economic and social processes in the right direction. Aside from the understanding of the subconscious as a duty to be self-sustaining payer, the second direction of the fiscal theory calls for sub-titles as a civic duty [0]. However, apart from the personal qualities of the submissions, there are a fairly large number of factors that may influence the selection (acceptance) of the submissions of decisions associated with the subtraction and collection of funds in the budgets (Fig. 1).

According to our opinion, strict adherence to evasion from submissions and collections is unfair under two conditions: if this is a contractual actuality, a reveal only some nonparties; or if the false legislation is very small and there is a greater probability of forced unnecessary mistakes in the subtitle file.

Moreover, the opinions of scientific opinions suggest that, in order to counteract the departure from the taxpayer's wage, it is more likely that a high probability of detecting the rejection factor, and not of high affinity cancellations, is more likely to occur [2]. In Ukraine, for violations of the timeliness and completeness of the payment of taxes and dues to the budget and state trust funds, criminal liability is provided depending on the nature of the tax deed (Fig. 2).

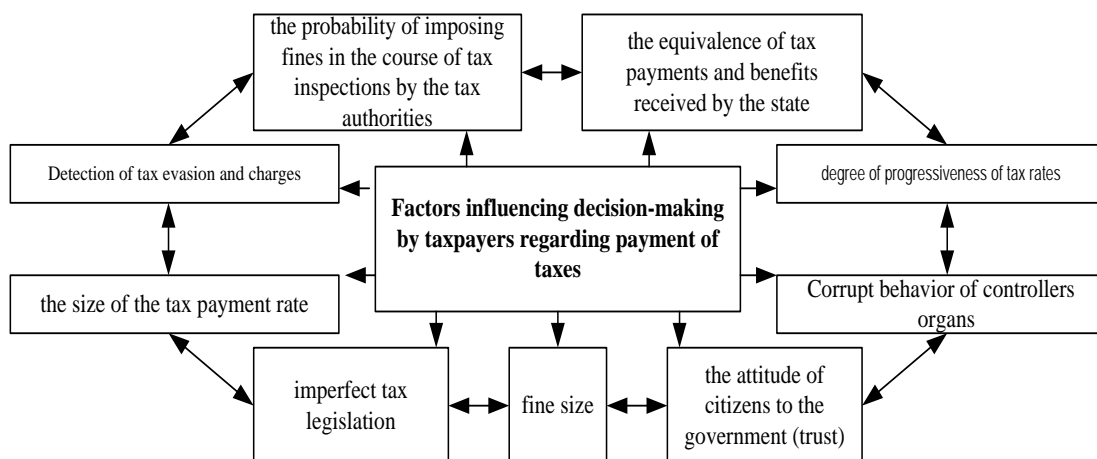


Fig. 1. Factors that influence the adoption of decisions by decision-makers associated with the subtraction
Source: Built by authors

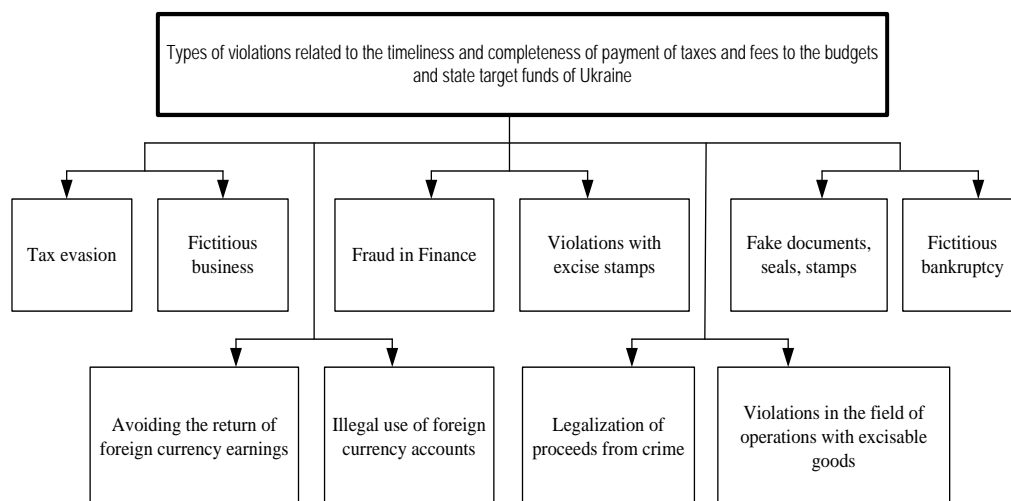


Fig. 2. Types of violations related to the timeliness and completeness of split subtractions and collections
Source: Built by authors

The mechanism of formation of tax behavior structurally includes three interrelated subsystems, which make up its internal content [3; 4]:

- the mechanism for the formation of a subculture culture of the subtitles, which ensures the formation of the system of the needs of the playmaker of subtitles, value orientations and expectations, which is the most important element;
- the mechanism of formation of tax culture of subordinate organizations, facilitating the mobilization of taxes and collections to the budgets;
- the mechanism of formation of the subculture of other subjects, which take into account the tax process, ensures the completeness and lucidity of the subtotals and collections into the budget system [5—11].

The positive result of the struggle with the tiny sector of the economy will affect the choice of the state for a more developed development of the domestic economy and the society: The economy is firmly established in the path of the logic, which will allow us to analyze the huge potential of growth, to be effective, as in the developed countries with strong democratic traditions and significant socialist guarantees or its further formation will follow the Latin American path with the prevalence of narrow-clan interests.

The dark economy enhances the market of its customers and services, increases the incomes of citizenship, strengthens the competitive struggle, restraining certain social socialist processes in the society. However, the negative influence of the tiny sector on the national economy is crucial.

As a result of the existence of the tiny economy, budget revenues are decreasing, external and internal debt increases, tin capital increases, the investment attractiveness of the state decreases, and the ability of active participation in global processes grows. The government's control of its regulatory, controlling and other socially important functions (as a result of the manifestation of the tiny economy) inevitably accompanies the criminalization of the society and the increase in organized crime. For the sake of the tiny sector of the state, it is possible to create the conditions for the development of entrepreneurship (especially small and medium businesses) as soon as possible, and to remove restrictions on it. Another important point is to stimulate production activity, restore and ensure the efficient functioning of production potential on the basis of national and foreign investment resources. Among the long-term concerns about limiting the tiny sector of the economy should be the development of a comprehensive system of state, regional and grassroots programs, which will be based on the unconditional execution of the Laws of Ukraine. For a given market transformation, it is necessary to take steps to improve the investment climate for the approval of the mechanism of the association of domestic and foreign investment in long-term projects on the basis of the establishment of a subscriber base for them, the streamlining of investment resources, and the state of the art of statehood. Preferences are begun to be heard by the industrial enterprise (all forms of currency). It is advisable to create a special subordinate court for the consideration of disputes connected with violation of the subjects of business activity of subsidiary law and the excess of postal functions by subordinate organs. In order to improve the economy, it is necessary to ensure the personal financial responsibility of managers and chief bursaries of state and non-state enterprises for unclear, inefficient and inefficient use of funds. The strengthening involves financial control over the activity of structures where there is a high probability of financial and economic constraints. It is necessary to understand that the tiny economy in Ukraine applies to all spheres of government activity and has various forms of manifestation that have reached the threatening posts.

Conclusions and directions for further research. The results of the study, it has been established that the lack of certainty and the incompleteness of market mechanisms, the implementation of economic transformations leads to a disbalance in economic policy and the interests of the vast majority of government subjects. The instructors of economic relations are forced to formulate themselves mechanistically for a mutual cooperation. The newest part of the "dark" economic turnover is the socially useful production or trading activity that is hidden from official statistics and tax revenues. In such environments, as well as the unwritten recruitment of subjects of state domination to local government, the phenomenon of "legal nihilism" is steadily increasing in the society. It is substantiated that evasion from the submissions, collections, and other obligatory plots is being made in one of the most common economic crimes in Ukraine. For some reasons, it has been argued that the evasion from the budget into the budget was the norm of the behavior of some of the leaders of the subjects of legalization. As a result of the state's tiniest operations, the state receives less than its own costs, and an economic base of organized crime is created in the community. According to the results of the research and generalization of scientific approaches, it is proved, that in order to control the process of taxation, it is important to identify the stability in the subjective behavior of economic entities as well as consider the main factors that influence the decision of the agent to make the subtracts. On this basis, the problems that arise in the way of struggle against the dark economy are considered. Prospects for further research are issues related to the development and use of effective regulatory methods for the impact on the free discipline of economic entities, which prompts the timely advance of possible changes in the system of receipt of subsidies in the budget of the budget and their impact on the socio-economic status. This necessitates the modeling of the subjective behavior of economic entities, which is aimed at: promotion of nautical, an all-encompassing choice of effective governmental decisions based on the analysis of tendencies of subordinated revenues to budgets and the assessment of their possible changes in the future; the timely identification of the negative consequences of subtraction and the objective assessment of socio-economic problems associated with them; a comprehensive assessment of factors that have the greatest influence on the dynamics of subtle behavior of economic entities. The implementation of this approach will improve the accuracy of forecasting of tax revenues and fees to the budget, will ensure the effectiveness of planning of budget expenditures by the authorities, will create the basis for the effective functioning of the taxation system.

Література

1. Акулова Г. В. Податкова поведінка економічних агентів: аналіз на основі мультиагентного підходу [Електронний ресурс] / Г. В. Акулова // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «Економічна». — 2012. — № 1011. — С. 97—101. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKHE_2012_1011_16.
2. Артшівський А. Е. Податковий майдан — делегітимація політичної влади [Електронний ресурс] / А. Е. Артшівський // Гілея. — 2018. — Вип. 129. — С. 328—332. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gileya_2018_129_83.
3. Вагилевич А. А. Структурна податкова політика — пріоритетний шлях збалансування податкового навантаження [Текст] / А. А. Вагилевич // Економіка та держава. — 2017. — № 3. — С. 85—89.
4. Головка М. Й. Аналіз сучасного стану індикаторів розвитку, стійкості та ефективності функціонування податкової системи України [Електронний ресурс] / М. Й. Головка // Економічний форум. — 2018. — № 1. — С. 261—265. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2018_1_44.
5. Грінко А. П. Концептуальні напрями формування податкової політики в Україні [Електронний ресурс] / А. П. Грінко, Т. В. Бочуля, І. Є. Волощенко // Бізнес Інформ. — 2017. — № 1. — С. 205—211. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2017_1_33.
6. Дорош В. Ю. Податкова політика держави щодо протидії тіньовій економіці [Електронний ресурс] / В. Ю. Дорош, О. М. Русакова // Економічний форум. — 2018. — № 1. — С. 265—269. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2018_1_45.
7. Кузьминчук Н. В. Забезпечення фінансово-бюджетного регулювання розвитку регіонів: підходи, методи, напрями реалізації [Текст] : монографія / Н. В. Кузьминчук. — Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2012. — 624 с.
8. Кучерова Г. Ю. Податкова поведінка: систематизація наукових поглядів [Електронний ресурс] / Г. Ю. Кучерова // Часопис економічних реформ. — 2016. — № 1. — С. 65—71. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Cher_2016_1_12.
9. Мушенок В. В. Перспективи правового регулювання партнерських відносин у сфері податкового контролю [Електронний ресурс] / В. В. Мушенок // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія : Юридичні науки. — 2017. — № 2. — С. 40—43. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjju_2017_2_9.
10. Полторак А. С. Оцінка індикаторів стану податкової безпеки України в системі її фінансової безпеки [Електронний ресурс] / А. С. Полторак, І. О. Малиновська, В. А. Полозенко // Modern economics. — 2017. — № 1. — С. 38—44. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon_2017_1_8.
11. Юшко С. В. Використання податкової ставки як інструменту забезпечення зростання доходів бюджету в Україні [Текст] / С. В. Юшко // Фінанси України. — 2018. — № 2. — С. 109—128.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Кузьминчук Н. В., Назарова Т. Ю.,
Другова О. С., Вядрова Н. Г., Чкеайло А. А.

References

1. Akulova, H. V. (2012). Podatkova povedinka ekonomichnykh agentiv: analiz na osnovi multyagentnoho pidkhdodu [Tax behavior of economic agents: analysis based on multiagent approach]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. N. Karazina. Seriya Ekonomichna — Bulletin of Kharkiv National University named after V. N. Karazin. Economical series*, 1011, 97—101 [in Ukrainian].
2. Artishevskiy, A. E. (2018). Podatkovyi maidan — delehitymatsiia politychnoi vlady [Tax maidan — the delegitimization of political power]. *Hileia — Gileia* 129, 328—332. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/gileya_2018_129_83 [in Ukrainian].
3. Vahylevych, A. A. (2017). Strukturna podatkova polityka — priorytetnyi shliakh zbalansuvannya podatkovoho navantazhennia [Structural tax policy is a priority way of balancing the tax burden]. *Ekonomika ta derzhava — Economy and the state*, 3, 85—89 [in Ukrainian].
4. Holovko, M. Yo. (2018). Analiz suchasnoho stanu indykatoriv rozvytku, stiikosti ta efektyvnosti funksionuvannya podatkovoi systemy Ukrainy [Analysis of the current state of development indicators, sustainability and efficiency of the functioning of the Ukrainian tax system]. *Ekonomichnyi forum — Economic forum*, 1, 261—265. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2018_1_44 [in Ukrainian].
5. Hrinko, A. P., Bochulia, T. V., & Volosheniuk, I. Ye. (2017). Kontseptualni napriamy formuvannya podatkovoi polityky v Ukraini [Conceptual directions of tax policy formation in Ukraine]. *Biznes Inform — Business Inform*, 1, 205—211. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2017_1_33 [in Ukrainian].
6. Dorosh, V. Yu., & Rusakova, O. M. (2018). Podatkova polityka derzhavy shchodo protyidii tinovii ekonomitsi [Tax policy of the state against the shadow economy]. *Ekonomichnyi forum — Economic forum*, 1, 265—269. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2018_1_45 [in Ukrainian].
7. Kuzmynchuk, N. V. (2012). *Zabezpechennia finansovo-biudzhethoho rehuliuвання rozvytku rehioniv: pidkhody, metody, napriamky realizatsii* [Provision of financial and budgetary regulation of regional development: approaches, methods, directions of implementation]. Lviv: Instytut rehionalnykh doslidzhen NAN Ukrainy [in Ukrainian].
8. Kucherova, H. Yu. (2016). Podatkova povedinka: systematyzatsiia naukovykh pohliadiv [Tax behavior: systematization of scientific views]. *Chasopys ekonomichnykh reform — Journal of Economic Reforms*, 1, 65—71. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Cher_2016_1_12 [in Ukrainian].
9. Mushenok, V. V. (2017). Perspektyvy pravovoho rehuliuвання partnerskykh vidnosyn u sferi podatkovoho kontroliu [Prospects of legal regulation of partnerships in the field of tax control]. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka». Yurydychni nauky — International scientific magazine «Internauca». Law Sciences*, 2, 40—43. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjju_2017_2_9 [in Ukrainian].
10. Poltorak, A. S., Malynovska, I. O., & Polozenko, V. A. (2017). Otsinka indykatoriv stanu podatkovoi bezpeky Ukrainy v systemi yii finansovoi bezpeky [Estimation of indicators of the state of tax security of Ukraine in the system of its financial securit]. *Modern economics* 1, 38—44. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon_2017_1_8 [in Ukrainian].
11. Yushko, S. V. (2018). Vykorystannia podatkovoi stavky yak instrumentu zabezpechennia zrostantia dokhodiv biudzhetu v Ukraini [Use of the tax rate as a tool to increase the budget revenues in Ukraine]. *Finansy Ukrainy — Finance of Ukraine*, 2, 109—128 [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Kuzmynchuk N., Nazarova T.,
Drugova O., Vyadnova N., Chkheailo A.

Mishchenko S.

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Banking University, Kyiv, Ukraine;
ORCID ID: 0000-0002-1840-8579*

Naumenkova S.

*Doctor of Economics, Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine;
ORCID ID: 0000-0001-8582-6044*

Mishchenko V.

*Doctor of Economics, Professor
Banking University, Kyiv, Ukraine;
ORCID ID: 0000-0002-8565-2686*

Lysenko R.

*Senior Economist, The National Bank of Ukraine, Kyiv, Ukraine;
ORCID ID: 0000-0002-6824-9385*

RETHINKING MONETARY-FISCAL POLICY COORDINATION IN UKRAINE

Abstract. The slowdown in economic development as the result of the reduction of the efficiency of the functioning of state institutions determine the focus of the governments of most countries of the world on achieving sustainable economic growth, as well as ensuring macroeconomic and macrofinancial stability.

The nature and peculiarities of the influence of the central bank's monetary policy and the fiscal policy of the government on the real GDP dynamics are analyzed, and the main quantitative indicators of these interconnections for a small open economy are determined in the article on the basis of statistical data of the National Bank of Ukraine and the State Statistics Service of Ukraine during the period of 2000—2017. For the quantitative assessment of the influence of monetary and fiscal factors on GDP, the models of autoregression with distributed lags — ARDL are used.

The analysis make it possible to distinguish and characterize three stages of combining the rigid and stimulating monetary and fiscal policy in Ukraine in 2000—2017. The obtained results indicate that in recent years in Ukraine the fiscal policy dominated the monetary, and their coordination was substantially weakened.

The article examines the influence of the dynamics of the monetary aggregate M3, the inflation rate and the weighted average base interest rate on the growth rates of real GDP in Ukraine, the impact of the use of the "monetary clamp" effect on the increase in the NBU's interest rate, and the direct effect of monetary factors on the fiscal policy. The authors conclude that the inconsistency of monetary and fiscal policies is one of the reasons for the high volatility of macroeconomic indicators. The article substantiates the conclusion that it is necessary to overcome the increasing antagonism in the implementation of monetary and fiscal policies in Ukraine and to strengthen their coordination.

Keywords: central bank, monetary-fiscal policy coordination, economic growth.

JEL Classification E5, E6

Formulas: 4; fig.: 2; tabl.: 2; bibl.: 30.

Мищенко С. В.

*доктор економічних наук, доцент,
ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Київ, Україна;
ORCID ID: 0000-0002-1840-8579*

Науменкова С. В.

*доктор економічних наук, професор,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна;
ORCID ID: 0000-0001-8582-6044*

Мищенко В. І.
доктор економічних наук, професор,
ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Київ, Україна;
ORCID ID: 0000-0002-8565-2686

Лисенко Р. В.
провідний економіст,
Національний банк України, м. Київ, Україна;
ORCID ID: 0000-0002-6824-9385

ПРОБЛЕМИ КООРДИНАЦІЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Анотація. У зв'язку з уповільненням темпів економічного розвитку посилюється увага до вирішення питань підтримання стійких темпів економічного зростання, а також забезпечення макроекономічної та макрофінансової стабільності.

У статті на основі використання статистичних даних Національного банку України і Державної служби статистики за період 2000—2007 рр. досліджено характер впливу монетарної політики центрального банку та фіскальної політики уряду на динаміку реального ВВП. Кількісну оцінку впливу монетарних і фіскальних факторів на ВВП здійснено з застосуванням моделей авторегресії з розподіленими лагами — ARDL.

За результатами проведеного дослідження виокремлено та охарактеризовано три етапи поєднання жорсткої та стимулюючої монетарної та фіскальної політики в Україні у 2000—2017 рр. Отримані результати свідчать про те, що упродовж останніх років в Україні фіскальна політика мала домінуючий вплив над монетарною, а їхня координація була суттєво послаблена.

Охарактеризовано вплив монетарних чинників (грошового агрегату М3, рівня інфляції та середньозваженої базової процентної ставки) на темпи приросту реального ВВП в Україні, дана оцінка наслідків ефекту «монетарного утиснення» у зв'язку зі зростанням облікової ставки Національного банку України. Автори дійшли висновку про те, що відсутність належної координації монетарної та фіскальної політики призвела до появи «пастки процентної ставки» та посилення волатильності макроекономічних показників. У статті обґрунтовано висновок щодо необхідності подолання існуючого антагонізму в реалізації монетарної та фіскальної політики в Україні та посилення їхньої координації для відновлення економічного зростання.

Ключові слова: центральний банк, координація монетарної та фіскальної політики, економічне зростання.

Формул: 4; рис.: 2; табл.: 2; бібл.: 30.

Мищенко С. В.
доктор економічних наук, доцент,
ГВУЗ «Університет банківського дела», г. Київ, Україна,
ORCID ID: 0000-0002-1840-8579

Науменкова С. В.
доктор економічних наук, професор,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна,
ORCID ID: 0000-0001-8582-6044

Мищенко В. І.
доктор економічних наук, професор,
ГВУЗ «Університет банківського дела», г. Київ, Україна,
ORCID ID: 0000-0002-8565-2686

Лисенко Р. В.
Ведучий економіст, Національний банк України, г. Київ, Україна,
ORCID ID: 0000-0002-6824-9385

ПРОБЛЕМЫ КООРДИНАЦИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В УКРАИНЕ

Аннотация. В статье исследованы характер и особенности влияния монетарной политики Национального банка Украины и фискальной политики правительства на динамику реального ВВП в 2000—2017 гг., а также определены основные количественные показатели этих взаимосвязей для малой открытой экономики. Для количественной оценки влияния монетарных и фискальных факторов на ВВП были использованы модели авторегрессии с распределёнными лагами — ARDL.

Проведённый анализ позволил выделить и охарактеризовать три этапа сочетания жёсткой и стимулирующей монетарной и фискальной политики в Украине в 2000—2017 гг. Полученные результаты свидетельствуют о том, что в последние годы в Украине фискальная политика доминировала над монетарной, а их координация была существенно ослаблена.

Авторы приходят к выводу о том, что отсутствие координации монетарной и фискальной политики привело к появлению «ловушки процентной ставки» и явилось одной из причин высокой волатильности макроэкономических показателей. В статье обоснован вывод о необходимости преодоления усиливающегося антагонизма в реализации монетарной и фискальной политики в Украине и усиления их координации.

Ключевые слова: центральный банк, координация монетарной и фискальной политики, экономический рост.

Формул: 4; рис.: 2; табл.: 2; библи.: 30.

Introduction. After the global financial crisis of 2008—2009 the governments of most countries of the world pay special attention to maintaining sustainable rates of economic growth and ensuring macroeconomic and macro-financial stability.

The world and the regional financial and banking crises, as well as trade wars exacerbate the situation, increasing the instability of both government finances and banking systems, which ultimately holds back economic growth. So, according to the IMF, in 2010-2017 the average growth rate of world GDP was 3.8%. At the same time, in the EU countries, the growth rate of GDP decreased from 2.5% in 2010 to 2.1% in 2017, and in developing economies the growth rate of GDP decreased from 5.8% in 2008 to 4.8% in 2017. In 2017 in the G20 countries, economic growth rates were only 3.13%.

The state's economic policy, which includes the central bank's monetary policy and the government's fiscal policy, is aimed at solving the problem of ensuring sustainable growth. Currently, the world has accumulated considerable experience in implementing government strategies to stimulate economic growth, but common approaches for all countries have not yet been developed.

The study of the problems of fiscal policy and, in particular, the dynamics and the structure of public debt, intensified after the European debt crisis of 2010 and was associated with a significant increase in public debt in many countries around the world. According to the IMF, in 2017, the government debt to GDP ratio was 87.9% in the UK, 98.5% in Spain, 98.8% in France, 106.5% in Belgium, 107.5% in the USA, 131.7% in Italy, and in Japan — 250.9%. In general, in the world, the total amount of public debt is about 60—70% of world GDP, which is a practical reflection of the implementation of the concept of "debt economy". Therefore, the question of the relationship between public debt and economic growth has again become the subject of heated discussions both in academic circles and among politicians.

Most scientists believe that high public debt, which arises because of imbalances in government fiscal policy, reduces economic growth. For small open economies, external borrowing is often accompanied not only by economic obligations to service and recover debts, but also by certain political conditions, which complicates the work of the government in managing external debt.

The importance of this issue for Ukraine is determined by the increase in the country's foreign debt, which at the beginning of 2018 amounted to approximately \$ 82.0 billion (70% of GDP). In a small open economy, the key issue of stimulating economic growth remains the nature of the interaction between the government, which is responsible for the implementation of fiscal policy, and the central bank responsible for the implementation of monetary policy. Most of the studies emphasize the high institutional capacity of monetary and fiscal authorities to stimulate economic growth using specific set of economic and administrative tools. However, in practice, political considerations or group interests often prevail over state interests, which is a significant deterrent to economic growth.

A major issue that we deal with is the weakening of the relationship of monetary and fiscal policy in Ukraine. It can be assumed that one of the reasons hindering economic growth is the increased antagonism between monetary and fiscal policies. The purpose of this study is to assess the nature of monetary and fiscal policy in Ukraine in 2000-2017. (tight, moderately expansionary, expansionary) and justify the need for coordination between them to stimulate economic growth.

Literature Review. Studies of the impact of monetary policy on economic growth are reflected in the researches of many scientists. T. Moenjak (2014) considers the policies and the operations of central banks in terms of the implementation of their main functions and maintaining monetary and financial stability. The study by N. Samargandi, J. Fidrmuc and S. Ghosh (2013), using the example of 52 countries for 1980–2008, shows that in the long run financial development and economic growth are negatively related, while in the short run these relations are insignificant and can vary in different countries due to the heterogeneity of economic structures, institutional quality, financial markets, etc.

F. Waty (2014) and A. Adegioriola (2018) point to a positive relationship between monetary and fiscal policy instruments, on the one hand, and economic growth, on the other. K. Hosono and D. Miyakawa (2014), using Japan as an example, show the positive role of regulating bank capital and liquidity in order to stimulate lending and supporting economic development, as well as the role of the monetary transmission mechanism in ensuring the interaction of monetary and fiscal policies. E. Mendoza and M. Terrones (2008) note the positive impact of credit growth on economic growth. The studies of Robert J. Barro (2013), M. Gillman and M. Kejak (2011) and several other researchers have shown the negative impact of high inflation on investment and economic growth.

The study of the problems of the influence of public debt and state budget deficit on economic growth has turned out to be more complex and dramatic. Today, most researchers, following S. Reinhart and C. Rogoff (2010), are of the opinion that these indicators have a negative interaction (B. Egert, 2012; M. Eberhardt and A. Presbitero, 2015; S.-P. Lee and Y.-L. Ng, 2015). V.K. Teles and C. Mussolini (2014) believes that high government debt limits the impact of productive government spending on long-term growth, adversely affects government fiscal policy and overall economic growth, and also reduces the savings rate in the economy. Y.- B. Chiuan and C.-C. Lee (2017), arising from the study of country risks on the example of 61 countries, conclude that an increase in public debt undermines economic growth and creates additional macro-financial and macroeconomic risks. J. Cochrane (2011) believes that a high level of public debt can create uncertainty or expectations of future financial repression, and T. Laubach, (2009) justifies the specific size of the increase in interest rates depending on the increase in budget deficit and public debt in percent of GDP, which in his opinion, lead to a decrease in investment in the economy.

M. Gómez-Puiga and S. Sosvilla-Riverob (2017) also confirm the view that in the long run, a high level of public debt has a negative effect on economic growth. However, they note that in some countries the short-term effect of this interaction under certain conditions can be positive. Such positive effects are revealed in Germany, Portugal and Spain.

However, in recent years, studies, the authors of which draw attention to the existence of a positive relationship between the increase in public debt and economic growth, have emerged. U. Panizza and A. Presbitero (2014) based on a study on the sample of OECD countries did not find evidence that in the medium term high government debt harms future growth. Although, in their opinion, this does not mean that countries can afford to maintain any level of external debt. S. Spilioti and G. Vamvoukas (2015), on the statistics of Greece since 1970, have received empirical results indicating the positive and the statistically significant effect of the increase in public debt on GDP growth.

A number of researchers have focused their attention on finding the threshold value of public debt, the excess of which will significantly restrain economic growth or even lead to an economic downturn. For example, S. Reinhart, V. Reinhart and K. Rogoff (2012) believe that such a threshold value may be the ratio of public debt to GDP at 90%. B. Egert (2012) generally agrees with such a marginal level of public debt. At the same time, they note that negative consequences for the economies of different countries can occur with the lower level of public debt, which reaches 20-60% of GDP. M. Gómez-Puiga and S. Sosvilla-Riverob (2017) support the view that it is necessary to establish a threshold value.

A. Pescatori, D. Sandri, and J. Simon (2014) affirm that higher debt is associated with more volatile economic growth, came to the conclusion that there is no debt threshold, the excess of which will

significantly restrain medium-term growth. Other researchers adhere to the same approach (T. Herndon et al., 2013; M. Eberhardt and A. Presbitero, 2015).

Discussions about the neutrality of money and the impact of monetary policy on economic growth have been going on for a long time. Many researchers have admitted that the main activities of central banks should be to strengthen the role of central banks as development institutions, increase the institutional capacity of monetary and fiscal authorities (S. Han and C. Mulligan, 2008; R. Ibarra and D. Trupkin, 2016; S. Naumenkova, V. Mishchenko and S. Mishchenko, 2017) to curb inflation (M. Bruno and W. Easterly, 1998; A. Lioui and P. Poncet, 2008), strengthening monetary instruments (T. Moenjok, 2014), as well as economically sound incentives for lending to the economy (E. Mendoza and M. Terrones, 2008; M. Gillman and M. Kejak, 2011; T. Mollick et al., 2011).

Methodology. The implementation of an effective economic policy of the state is based on a combination of the monetary policy of the central bank and the fiscal policy of the government, which are designed to promote sustainable long-term economic growth, high employment, and to ensure macroeconomic and financial stability (V. Mishchenko and S. Mishchenko, 2017).

The research is carried out based on statistical data of the National Bank of Ukraine and the State Statistics Service of Ukraine for 2000-2017 (see Table 1), as well as on the calculations of the authors, based on the use of the set of economic and statistical analysis methods. For calculations, the growth rate of real GDP is taken as the main indicator characterizing economic growth. This is due to the fact that in the study period 81.04% of the total variability of the growth rates of nominal GDP was due to the dynamics of real GDP and the level of inflation (the correlation coefficient is 0.9002).

Table 1.

The dynamics of the key macroeconomic indicators of Ukraine in 2000–2017

Year	Real GDP growth rate, %	Inflation rate, % (CPI)	M3 growth rate, %	Lending, growth rate %	Key interest rate of the NBU, %	State budget deficit to GDP, %	External public debt to GDP, %	Domestic public debt to GDP, %
2000	5.9	25.8	45.2	27.4	30.6	0.41	20.2	25.1
2001	9.2	6.1	42.1	36.0	19.7	-0.33	16.8	19.8
2002	5.2	-0.6	42.8	45.5	9.5	0.50	15.6	18.0
2003	9.6	8.2	46.4	57.2	7.0	-0.39	13.1	15.9
2004	12.1	12.3	31.9	32.4	7.5	-2.96	11.2	13.5
2005	2.7	10.3	54.4	60.9	9.2	-1.80	7.8	9.9
2006	7.3	11.6	34.5	72.4	9.0	-0.69	9.8	5.0
2007	7.9	16.6	51.7	80.0	8.0	-1.40	7.9	4.4
2008	2.3	22.3	30.2	63.2	11.3	-1.32	12.8	7.2
2009	-14.5	12.3	-5.5	-5.7	11.3	-3.89	11.5	23.2
2010	4.1	9.1	22.7	1.0	9.1	-5.94	14.4	25.5
2011	5.5	4.6	14.7	9.3	7.8	-1.79	13.2	22.7
2012	0.2	-0.2	12.8	-1.2	7.6	-3.79	14.7	21.9
2013	0.0	0.5	17.6	11.8	7.1	-4.45	19.5	20.6
2014	-6.8	24.9	5.2	10.4	10.2	-4.98	31.2	39.0
2015	-10.5	43.3	3.9	0.3	26.1	-2.28	26.7	52.7
2016	2.3	12.4	10.9	-0.4	17.5	-2.94	29.0	52.0
2017	2.5	13.7	7.3	3.7	13.1	-1.60	25.7	46.1

Source: The National Bank of Ukraine: <https://bank.gov.ua/control/uk>; the State Statistics Service of Ukraine: <http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/>)

As variables — factors affecting the rate of economic growth, we uses the following indicators:

- 1) the growth rate of the monetary aggregate M3;
- 2) the inflation rate (the consumer price index);
- 4) the weighted average key interest rate of the NBU,%;
- 5) the growth rates of crediting the economy,%;
- 6) the ratio of public debt to GDP,%.

To assess the influence of these factors on the dependent variable (GDP), an autoregressive distributed lag model (Autoregressive Distributed Lag (ARDL)) is used, which in general terms can be represented as:

$$Y_{k,t} = Y_0 + \sum_{i=1}^p \gamma_i Y_{k,t-i} + \sum_{j=1}^m \sum_{l_j=0}^{q_j} \beta_{j,l_j} X_{j,t-l_j} + \varepsilon_t \quad (1)$$

where $Y_{k,t}$ — is a dependent variable;

X_j — are the factors that influence the dependent variable and are included in the model;

p and q_j are the number of lags that are included in the model.

To determine the number of lags p and q that are included in the ARDL (p and q) model, the results of the Akaike information criterion (AIC) are used. Based on the use of this criterion, those models with the corresponding lags p and q , in which the minimum value of this test is recorded, are selected.

Empirical results. The analysis make it possible to identify three stages of the monetary policy of the NBU in 2000—2017:

2000—2008 — stimulating monetary policy;

2009—2013 — moderately stimulating policy;

2014—2017 — tight monetary policy.

The first stage (2000—2008) was characterized by high growth rates of the monetary base, M3 monetary aggregate and a gradual decrease in the base interest rate, which ensured high rates of lending to the economy and the real GDP growth. However, in 2009, the global financial crisis caused an imbalance of the main monetary and macroeconomic proportions, which led to a decrease in real GDP by 14.5%.

The second stage (2009—2013) was characterized by relatively low growth rates of the money supply, a significant decrease in inflation and a slowdown in lending to the economy, which resulted to economic recession in 2012—2013. At the same time, in 2010, the international reserves of the NBU increased to \$ 34.6 billion, which contributed to ensuring financial stability and created the basis for overcoming the banking crisis of 2014—2016.

At the third stage (2014—2017), the NBU's monetary policy was characterized by a significant increase in the key interest rate (up to 30%), a decrease in the growth of money supply and lending, a sharp increase in inflation and a decline in production in 2014 by 6.8%, and in 2015 — by 10.5 % (Figure 1).

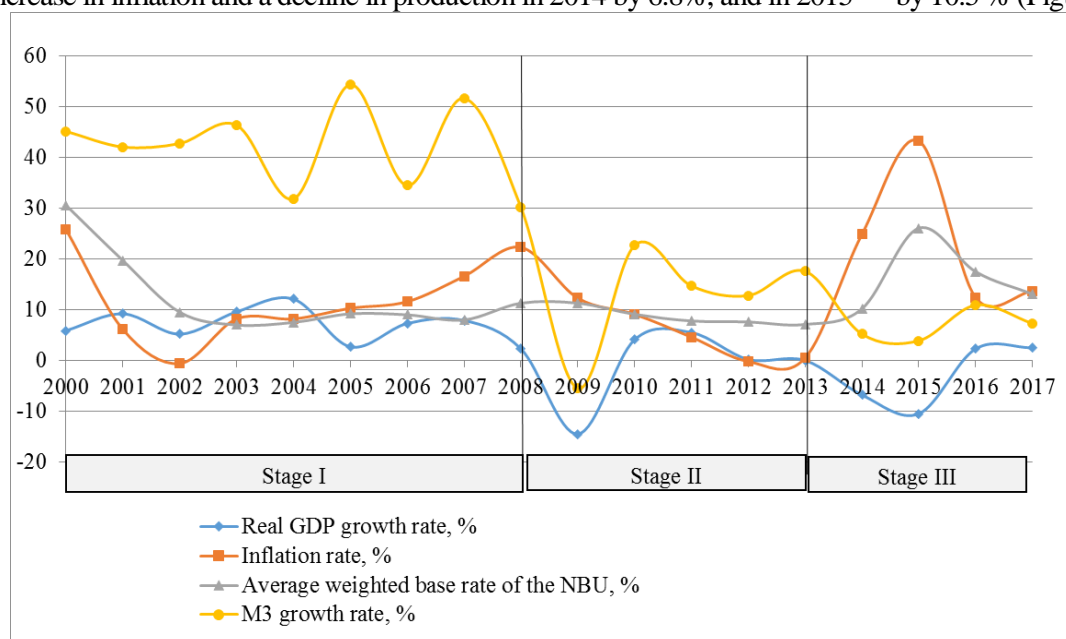


Fig.1. The real GDP growth rate and the dynamics of the key monetary indicators of Ukraine in 2000—2017

Source: The National Bank of Ukraine: <https://bank.gov.ua/control/uk>; the State Statistics Service of Ukraine:

<http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018>.

The analysis of the indicators of the fiscal policy of the Government of Ukraine in 2001—2017 also allows us to allocate three stages of its implementation.

During 2000—2008 on the background of rather high growth rates of the real GDP, there was a low level of the state budget deficit (in 2000 and 2002 there was a surplus of 0.41% and 0.50%, respectively), as well as a decrease in public debt, primarily external, to GDP. At the same

time in 2006-2008 domestic government borrowing prevailed over external. In 2008, public debt to GDP ratio was only 20.0%, including external — 7.2% (see Table 1). Such fiscal policy of the government can be described as tight.

During 2009—2013 under the conditions of the economic crisis and the stagnation of the economy, the state budget deficit increased (in 2010 to 5.94%) and the government borrowing, the ratio of which to GDP in 2013 was 40.1%. This allows us to characterize the fiscal policy pursued by the government in 2009-2013 as moderately stimulating.

In 2014—2017 there was a gradual decrease in the state budget deficit from 4.98% in 2014 to 1.60% in 2017, as well as a significant increase in external public debt (in 2016 to 52.0% of GDP). At the same time, the expenses of the state budget of Ukraine in relation to GDP in 2017 compared to 2008 increased from 25.5% to 28.1%, which indicates the strengthening of the distribution function of the government. In addition, during the third stage, the government made several decisions to raise energy prices, which significantly increased the level of inflation and, accordingly, held back economic growth. Therefore, we can conclude that during 2014—2017 the government pursued a fairly tight fiscal policy (Figure 2).

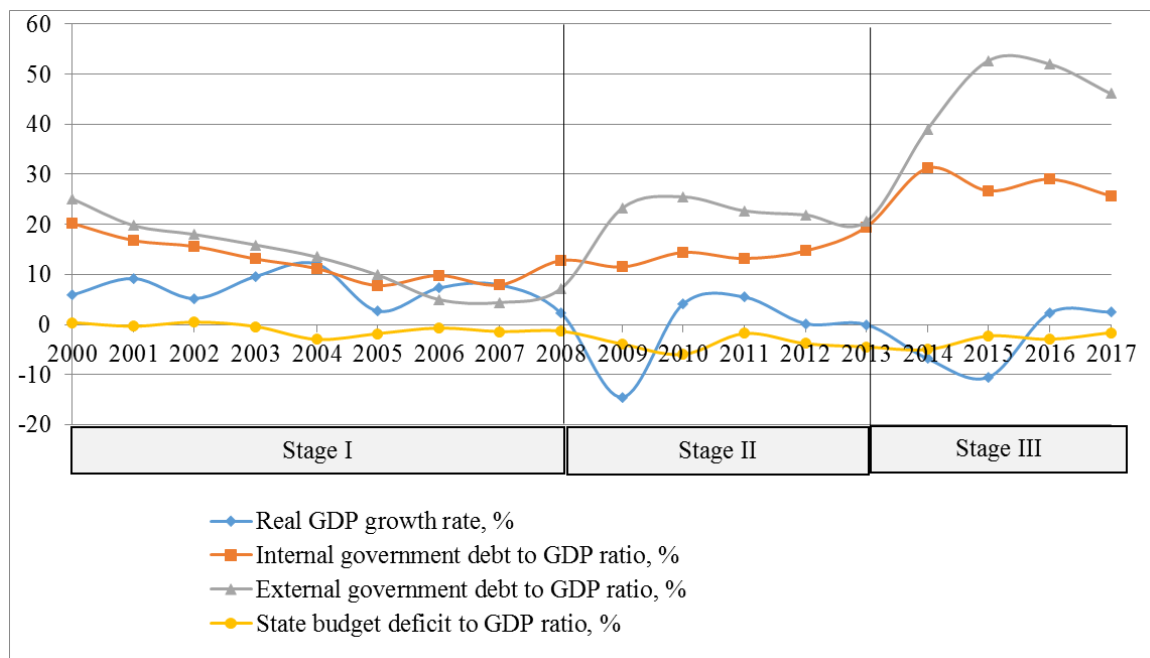


Fig. 2. The real GDP growth rate and the dynamics of the key fiscal indicators of Ukraine in 2000–2017

Source: The National Bank of Ukraine: <https://bank.gov.ua/control/uk>; the State Statistics Service of Ukraine: <http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018>

Economic theory considers the combination of monetary and fiscal policy as opposite (multidirectional), i.e., if the government pursues the tight fiscal policy, the central bank should make the monetary policy stimulating (or weaken it) and vice versa. Analysis of the data allows us to conclude that this requirement was strictly observed only in 2001—2008 and partly in 2009—2013, when both policies were moderately stimulating. In 2014—2017, in contrast to the previous stages, we observe a tendency towards antagonism of the monetary and the fiscal policy (see Table 2)

A significant increase in domestic government borrowing has led to a decrease in incentives for lending to the economy, raising interest rates and crowding out of private investment. The rate on government securities begins to play a more important role than the key interest rate of the central bank. It can be concluded that the fiscal policy of the government actually dominates the monetary policy of the central bank. In our opinion, the inconsistency of the monetary and the fiscal policy was one of the reasons for the high volatility of macroeconomic indicators and the violation of the proportions between them, which complicates the task of finding patterns in economic interrelationships.

Table 2.

The stages of the implementation of monetary and fiscal policy in Ukraine in 2000–2017

Periods (stages)	The pattern of the monetary policy	The pattern of the fiscal policy	The pattern of economic growth (the stage of the economic cycle)
Stage I: 2000–2008	Stimulating (expansionary)	Tight	Economic growth (upturn)
Stage II: 2009–2013	Moderately stimulating	Moderately stimulating	Crisis and economic stagnation (2009 – crisis, 2010–2011 – recovery, 2012–2013 – depression)
Stage III: 2014–2017	Tight (monetary clamp)	Tight (fiscal domination)	Economic downturn (2014–2015 – crisis, 2016–2017 – depression)

□ □ the increase in antagonism of monetary and fiscal policies

Source: Authors' results

The results of the studies allows us to determine that in the study period, the strongest influence on the real GDP growth rate in Ukraine had a change in the money supply (M3), the monetary base (Mh), inflation rate and the key rate of the NBU.

Since the monetary base indicators and the value of the M3 monetary aggregate are closely related, for research we have chosen the M3 indicator, which is closely related to the deposit and lending activities of banks, which, in our opinion, more accurately characterizes the impact of the monetary policy of the central bank on stimulating lending and economic growth rates.

As a result of calculations, the following empirical models were obtained.

1. Assessment of the joint effect of the inflation rate and the M3 growth rate on the real GDP growth rate:

$$GDP_t = 5.05 + 0.23GDP_{t-1} - 0.0002M3_t - 0.27CPI_t \quad (2)$$

$$R^2 = 0.27, DW = 2.00, AIC = 6.85,$$

where GDP_t — the real GDP growth rate in period t, %;

GDP_{t-1} — the real GDP growth rate in period t-1, %;

CPI_t — the inflation rate in period t, %;

$M3_t$ — the M3 growth rate in period t, %.

This model is defined as ARDL (1,0,0) and is statistically significant. Residues have a normal distribution and there is no autocorrelation. The results can be interpreted as follows: the growth rate of GDP in period t is directly proportional to the growth rate of GDP in the previous period and inversely proportional to the level of inflation and the growth rate of M3 money supply in the current period.

2. The impact of the weighted average key interest rate of the NBU on the real GDP growth rate:

$$GDP_t = 4.003 + 0.21GDP_{t-1} - 0.78IR_t + 0.53IR_{t-1} \quad (3)$$

$$R^2 = 0.38, DW = 2.17, AIC = 6.69,$$

where GDP_t — the real GDP growth rate in period t, %;

GDP_{t-1} — the real GDP growth rate in period t-1, %;

IR_t — the NBU's weighted average base interest rate in period t, %;

IR_{t-1} — the NBU's weighted average base interest rate in period t-1, %.

From an economic point of view, this ratio indicates the fact of the negative impact of rising interest rates on the growth rate of real GDP.

More interesting were the results of calculations of the influence of the dynamics of public debt on the real GDP growth rate.

3. The combined effect of the both internal and external public debt to GDP ratio on the real GDP growth rates:

$$GDP_t = 4.09 - 0.08GDP_{t-1} + 0.37DGI_t - 1.05DGE_t + 0.75DGE_{t-1} \quad (4)$$

$$R^2 = 0.79, DW = 1.9, AIC = 5.74,$$

where GDP_t — the real GDP growth rate in period t, %;

GDP_{t-1} — the real GDP growth rate in period t-1, %;

DGI_t — the internal government debt to GDP ratio in period t , %;

DGE_t — the external government debt to GDP ratio in period t , %

DGE_{t-1} — the external government debt to GDP ratio, in period $t-1$, %

Analysis of coefficients of this model allows us to conclude that in the study period there was a slight positive effect on the growth rate of real GDP changes in domestic public debt and a significant negative impact of an increase in external public debt.

This situation, in our opinion, can be explained by the fact that, in the study period Ukraine was provided with the largest borrowing by the IMF, whose loans were sent directly to the NBU and used to maintain the stability of the national currency. Thereby, during 2014—2016 Ukraine received about \$ 14.5 billion in foreign loans, of which almost 40% came from the IMF.

The study of the influence of monetary factors on the dynamics of fiscal indicators make it possible to determine that this influence is determined by the action of the channels of the monetary transmission mechanism (V. Mishchenko, S. Naumenkova, S. Mishchenko and V. Ivanov, 2018). Thus, in accordance with the principles of the monetary channel of the monetary transmission mechanism, a change in the volume of money supply leads to a general change in the balance of money demand and supply in the economy, which ultimately affects the revenues and expenditures of market entities and the state.

Due to the influence of the interest rate channel of the monetary transmission mechanism, the change in the key interest rate of the central bank, which serves as a benchmark for the value of national money, has a direct impact on the formation of the entire system of interest rates in the economy, including interest rates on government borrowing, which can be characterized as the direct effect of monetary factors on fiscal policy. Through feedback channels, an increase in interest rates leads to an increase in spending on servicing the public debt, reduces the savings rate in the economy, holds back investment growth, etc., which in the long run negatively affects economic growth rates.

The study of the debt policy of the Government of Ukraine in 2014—2017, when the state debt in relation to GDP increased from 40.1% in 2013 to 81.0% in 2016, suggests that an attempt was made to replace the shortfall in income due to a drop in production (low economic growth) by an increase in public debt, mostly external. Thus, in 2013 the ratio of internal and external public debt was approximately equal, and in 2015-2016, external debt accounted for about 2/3 of all government borrowing.

In the context of evaluating the effectiveness of the coordination of monetary and fiscal policy, the role of central banks in the secondary market for government securities is becoming active. At the beginning of 2018, the NBU portfolio accumulated UAH 360.6 billion of Ukraine's internal government loan bonds, which is about 48.1% of all domestic government bonds in circulation.

In addition, in recent years, NBU actively uses certificates of deposit as a tool for managing liquidity, the yield on which is lower than the official key rate (since July 2018, it is 17.5%) by 2 percentage points, which is comparable to the yield of government securities (the lowest is by 1-2 pp). Such situation with government securities and raising funds from banks for certificates of deposit significantly reduces the amount of credit resources that banks can use to lend to the economy, and this, in turn, reduces lending rates, attracting investments in fixed capital and slows down economic growth.

The mismatch of the principles and criteria for the implementation of monetary and fiscal policy leads to “interest rate trap” when, in response to the central bank raising the key interest rate, the government is forced to raise the rates of return on government securities, which significantly increases the cost of borrowing and in the long run creates additional burden on the state budget. This once again underlines the need to strengthen the coordination of monetary and fiscal policies in order to enhance economic growth.

Conclusion. The analysis made it possible to distinguish three stages in monetary and fiscal policy: 2000—2008 — stimulating monetary policy and tight fiscal policy; 2009—2013 — moderately stimulating both monetary and fiscal policies; 2014—2017 — rigid both monetary

(monetary clamp), and fiscal (fiscal dominance) policy. Thus, the obtained results show that in recent years the balance between monetary and fiscal policies has been broken and fiscal policy dominates over monetary.

It is revealed that in 2000—2017 in Ukraine, the dynamics of M3, inflation and the weighted average key interest rate negatively influenced the growth rates of real GDP, due to the close relationship between the money supply growth rates and the inflation rate, as well as the “monetary clamp” due to the growth of the discount rate of the NBU.

The results of the study give grounds for concluding that the long-term accumulation of gross public debt negatively affects the real GDP growth rate. However, in the study period in Ukraine there was a slight positive effect on the real GDP growth rate changes in domestic public debt and a significant negative impact of an increase in external public debt. As the results of the study show, an increase in external public debt, contrary to the established point of view, does not stimulate economic growth, since under current conditions, the cost of servicing external debt increases substantially. This situation can also be explained by the fact that in the study period Ukraine was provided by large IMF borrowings, whose loans were directed to the NBU in order to maintain the stability of the national currency.

The results indicate the absence of coordination of monetary and fiscal policy in Ukraine during 2009—2017, which led to increase of inflation and slower economic growth. In order to enhance the positive impact of monetary and fiscal factors on economic growth in Ukraine, a consistent decrease in interest rates is required, with simultaneous improvement of central bank deposit operations and an increase in the channels of the monetary transmission mechanism. It is also necessary to reduce the volume of external public debt with the simultaneous development of the government securities market and an increase in the level of coordination of monetary and fiscal policy.

Література

1. Adegioriola A. E. An empirical analysis of effectiveness of monetary and fiscal policy instruments in stabilizing economy: Evidence from Nigeria [Electronic resource] / A. E. Adegioriola // *Social Sciences*. — 2018. — № 7 (3). — P. 133—140. — Available at: <http://dx.doi.org/10.11648/j.ss.20180703.14>.
2. Barro R. J. Inflation and economic growth [Text] / R. J. Barro // *Annals of Economics and Finance*. — 2013. — № 14 (1). — P. 85—109.
3. Bruno M. Inflation crisis and long-run growth [Electronic resource] / M. Bruno, W. Easterly // *Journal of Monetary Economics*. — 1998. — № 41 (1). — P. 3—26. — Available at: [https://doi.org/10.1016/S0304-3932\(97\)00063-9](https://doi.org/10.1016/S0304-3932(97)00063-9).
4. Chiu Y.-B. On the Impact of Public Debt on Economic Growth: Does Country Risk Matter? [Electronic resource] / Y.-B. Chiu, C.-C. Lee // *Contemporary Economic Policy*. — 2017. — № 35 (4). — P. 751—766. — Available at: <https://doi.org/10.1111/coep.12228>.
5. Cochrane J. H. Presidential address: Discount rates [Electronic resource] / J. H. Cochrane // *The Journal of Finance*. — 2011. — № 66 (4). — P. 1047—1108. — Available at: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2011.01671.x>.
6. Eberhardt M. Public debt and growth: heterogeneity and non-linearity [Electronic resource] / M. Eberhardt, A. F. Presbitero // *Journal of International Economics*. — 2015. — № 97 (1). — P. 45—58. — Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2015.04.005>.
7. Egert B. Public Debt, Economic Growth and Nonlinear Effects: Myth or Reality? [Text] / B. Egert // *CESifo Working Paper*. — 2012.
8. Gillman M. Inflation, investment and growth: a money and banking approach [Electronic resource] / M. Gillman, M. Kejak // *Economica*, London School of Economics and Political Science. — 2011. — № 78 (310). — P. 260—282. — Available at: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0335.2009.00814.x>.
9. Gómez-Puiga M. Public debt and economic growth: further evidence for the euro area [Electronic resource] / M. Gómez-Puiga, S. Sosvilla-Rivero // *Research Institute of Applied Economics. Working Paper*. — 2017. — Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3041117>.
10. Han S. Inflation and the size of the Government [Text] / S. Han, C. B. Mulligan // *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*. — 2008. — № 90 (3). — P. 245—67.
11. Herndon T. Does high public debt consistently stifle economic growth? A critique of Reinhart and Rogoff [Electronic resource] / T. Herndon, M. Ash, R. Pollin // *Cambridge Journal of Economics*. — 2013. — № 24. — P. 1—23. — Available at: <10.1093/cje/bet075>.
12. Hosono K. Business Cycles, Monetary Policy, and Bank Lending [Text] / K. Hosono, D. Miyakawa // *RIETI Discussion Paper Series 14-E-026*. — 2014.
13. Ibarra R. Reexamining the relationship between inflation and growth: Do institutions matter in developing countries? [Electronic resource] / R. Ibarra, D. R. Trupkin // *Economic Modelling*. — 2016. — № 52 (PB). — P. 332—351. — Available at: <http://dx.doi.org/10.1016/j.econmod.2015.09.011>.
14. Laubach T. New evidence on the interest rate effects of budget deficits and debt [Electronic resource] / T. Laubach // *Journal of the European Economic Association*. — 2009. — № 7 (4). — P. 858—885. — Available at: <https://doi.org/10.1162/JEEA.2009.7.4.858>.

15. Lee S.-P. Public debt and economic growth in Malaysia [Electronic resource] / S.-P. Lee, Y.-L. Ng // *Asian Economic and Financial Review*. — 2015. — № 5 (1). — P. 119—126. — Available at: 10.18488/journal.aefr/2015.5.1/102.1.119.126.
16. Lioui A. Monetary non-neutrality in the Sidrauski model under uncertainty [Electronic resource] / A. Lioui, P. Poncet // *Economic Letters*. — 2008. — № 100. — P. 22—26. — Available at: <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2007.10.023>.
17. Mendoza E. G. An Anatomy of Credit Booms: Evidence From Macro Aggregates and Micro Data [Text] : Working Paper № 8/226 / E. G. Mendoza, M. E. Terrones // *International Monetary Fund*. — 2008. — 52 p.
18. Mishchenko V. I. Development of the mechanisms of coordination of the monetary and budget policy in the context of overcoming the consequences of the banking crisis [Electronic resource] / V. I. Mishchenko, S. V. Mishchenko // *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. — 2017. — № 1 (22). — P. 423—421. — Available at: <https://doi.org/10.18371/fcaptop.v1i22.109936>.
19. Mishchenko V. Inflation and economic growth: the search for a compromise for the Central Bank's monetary policy [Electronic resource] / V. Mishchenko, S. Naumenkova, S. Mishchenko, V. Ivanov // *Banks and Bank Systems*. — 2018. — № 13 (2). — P. 153—163. — Available at: [http://dx.doi.org/10.21511/bbs.13\(2\).2018.13](http://dx.doi.org/10.21511/bbs.13(2).2018.13).
20. Moenjak T. Central Banking: Theory and Practice in Sustaining Monetary and Financial Stability [Text] / T. Moenjak. — New York : John Wiley & Sons, 2014.
21. Mollick A. V. Does inflation targeting matter for output growth? Evidence from industrial and emerging economies [Electronic resource] / A. V. Mollick, R. Cabral, F. G. Carneiro // *Journal of Policy Modeling*. — 2011. — № 33 (4). — P. 537—551. — Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2011.03.010>.
22. Naumenkova S. V. Macroeconomic aspects of banks capital adequacy assessment in Ukraine [Electronic resource] / S. V. Naumenkova, V. I. Mishchenko, S. V. Mishchenko // *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. — 2017. — № 2 (23). — P. 4—16. — Available at: <https://doi.org/10.18371/fcaptop.v1i22.109928>.
23. Panizza U. Public Debt and Economic Growth: is there a Causal Effect? [Electronic resource] / U. Panizza, A. F. Presbitero // *Journal of Macroeconomics*. — 2014. — № 41. — P. 21—41. — Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2014.03.009>.
24. Pescatori A. Debt and Growth: Is There a Magic Threshold? [Text] : Working Paper № 34 / A. Pescatori, D. Sandri, J. Simon // *International Monetary Fund*. - 2014.
25. Reinhart C. Growth in a Time of Debt [Text] / C. Reinhart, K. Rogoff // *American Economic Review*. — 2010. — № 100 (2). — P. 573—578.
26. Reinhart C. M. Public debt overhangs: advanced economies episodes since 1800 [Electronic resource] / C. M. Reinhart, V. R. Reinhart, K. S. Rogoff // *Journal of Economic Perspectives*. — 2012. — № 26 (3). — P. 69—86. — Available at: <https://doi.org/10.1257/jep.26.3.69>.
27. Samargandi N. Is the Relationship between Financial Development and Economic Growth Monotonic? Evidence from a Sample of Middle Income Countries [Text] / N. Samargandi, J. Fidrmuc, S. Ghosh. — Munich : CESifo Group, 2013.
28. Spilioti S. The impact of government debt on economic growth: An empirical investigation of the Greek market [Electronic resource] / S. Spilioti, G. Vamvoukas // *The Journal of Economic Asymmetries*. — 2015. — № 12 (1). — P. 34—40. — Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jeca.2014.10.001>
29. Teles V. K. Public Debt and the Limits of fiscal Policy to Increase Economic Growth [Electronic resource] / V. K. Teles, C. C. Mussolini // *European Economic Review*. — 2014. — № 66. — P. 1—15. — Available at: <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2013.11.003>
30. Waty F. Interdependency between monetary policy instruments and Indonesian economic growth [Electronic resource] / F. Waty // *Journal of Economics and International Finance*. — 2014. — № 6 (9). — P. 203—210. — Available at: <https://doi.org/10.5897/JEIF2014.0595>.

Стаття рекомендована до друку 22.02.2019

© Мищенко С. В., Науменкова С. В.,
Мищенко В. І., Лисенко Р. В.

References

1. Adegioriola, A. E. (2018). An empirical analysis of effectiveness of monetary and fiscal policy instruments in stabilizing economy: Evidence from Nigeria. *Social Sciences*, 7 (3), 133—140. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.11648/j.ss.20180703.14>.
2. Barro, R. J. (2013). Inflation and economic growth. *Annals of Economics and Finance*, 14 (1), 85—109.
3. Bruno, M., & Easterly, W. (1998). Inflation crisis and long-run growth. *Journal of Monetary Economics*, 41 (1), 3—26. Retrieved from [https://doi.org/10.1016/S0304-3932\(97\)00063-9](https://doi.org/10.1016/S0304-3932(97)00063-9).
4. Chiu, Y.-B., & Lee, C.-C. (2017). On the Impact of Public Debt on Economic Growth: Does Country Risk Matter? *Contemporary Economic Policy*, 35 (4), 751—766. Retrieved from <https://doi.org/10.1111/coep.12228>.
5. Cochrane, J. H. (2011). Presidential address: Discount rates. *The Journal of Finance*, 66 (4), 1047—1108. Retrieved from <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2011.01671.x>.
6. Eberhardt, M., & Presbitero, A. F. (2015). Public debt and growth: heterogeneity and non-linearity. *Journal of International Economics*, 97 (1), 45—58. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2015.04.005>.
7. Egert, B. (2012). Public Debt, Economic Growth and Nonlinear Effects: Myth or Reality? *CESifo Working Paper: Fiscal*.
8. Gillman, M., & Kejak, M. (2011). Inflation, investment and growth: a money and banking approach. *Economica, London School of Economics and Political Science*, 78 (310), 260—282. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0335.2009.00814.x>.
9. Gómez-Puiga, M., & Sosvilla-Riverob, S. (2017). Public debt and economic growth: further evidence for the euro area. *Research Institute of Applied Economics. Working Paper*. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3041117>.
10. Han, S., & Mulligan, C. B. (2008). Inflation and the size of the Government. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 90 (3), 245—67.
11. Herndon, T., Ash, M., & Pollin, R. (2013). Does high public debt consistently stifle economic growth? A critique of Reinhart and Rogoff. *Cambridge Journal of Economics*, 24, 1—23. Retrieved from <http://dx.doi:10.1093/cje/bet075>.

12. Hosono, K., & Miyakawa, D. (2014). Business Cycles, Monetary Policy, and Bank Lending. *RIETI Discussion Paper Series 14-E-026*.
13. Ibarra, R., & Trupkin, D. R. (2016). Reexamining the relationship between inflation and growth: Do institutions matter in developing countries? *Economic Modelling*, 52 (PB), 332—351. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1016/j.econmod.2015.09.011>.
14. Laubach, T. (2009). New evidence on the interest rate effects of budget deficits and debt. *Journal of the European Economic Association*, 7 (4), 858—885. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1162/JEEA.2009.7.4.858>.
15. Lee, Siew-Peng, & Ng, Yan-Ling. (2015). Public debt and economic growth in Malaysia. *Asian Economic and Financial Review*, 5 (1), 119—126. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.18488/journal.aefr/2015.5.1/102.1.119.126>.
16. Lioui, A., & Poncet, P. (2008). Monetary non-neutrality in the Sidrauski model under uncertainty. *Economic Letters*, 100, 22—26. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2007.10.023>.
17. Mendoza, E. G., & Terrones, M. E. (2008). *An Anatomy of Credit Booms: Evidence From Macro Aggregates and Micro Data IMF Working Paper № 226*. International Monetary Fund, Washington DC.
18. Mishchenko, V. I., & Mishchenko, S. V. (2017). Development of the mechanisms of coordination of the monetary and budget policy in the context of overcoming the consequences of the banking crisis. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, 1 (22), 423—421. Retrieved from <https://doi.org/10.18371/fcaptop.v1i22.109936>.
19. Mishchenko, V., Naumenkova, S., Mishchenko, S., & Ivanov, V. (2018). Inflation and economic growth: the search for a compromise for the Central Bank's monetary policy. *Banks and Bank Systems*, 13 (2), 153—163. Retrieved from [http://dx.doi.org/10.21511/bbs.13\(2\).2018.13](http://dx.doi.org/10.21511/bbs.13(2).2018.13).
20. Moenjak, T. (2014). *Central Banking: Theory and Practice in Sustaining Monetary and Financial Stability*. New York: John Wiley & Sons.
21. Mollick, A. V., Cabral, R., & Carneiro, F. G. (2011). Does inflation targeting matter for output growth? Evidence from industrial and emerging economies. *Journal of Policy Modeling*, 33 (4), 537—551. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2011.03.010>.
22. Naumenkova, S. V., Mishchenko, V. I., & Mishchenko, S. V. (2017). Macroeconomic aspects of banks capital adequacy assessment in Ukraine. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, 2 (23), 4—16. Retrieved from <https://doi.org/10.18371/fcaptop.v1i22.109928>.
23. Panizza, U., & Presbitero, A. F. (2014). Public Debt and Economic Growth: is there a Causal Effect? *Journal of Macroeconomics*, 41, 21—41. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2014.03.009>.
24. Pescatori, A., Sandri, D., & Simon, J. (2014). Debt and Growth: Is There a Magic Threshold? *IMF Working Paper No. 34*. International Monetary Fund, Washington DC.
25. Reinhart, C., & Rogoff, K. (2010). Growth in a Time of Debt. *American Economic Review*, 100 (2), 573—578.
26. Reinhart, C. M., Reinhart, V. R., & Rogoff, K. S. (2012). Public debt overhangs: advanced economies episodes since 1800. *Journal of Economic Perspectives*, 26 (3), 69—86. Retrieved from <https://doi.org/10.1257/jep.26.3.69>
27. Samargandi, N., Fidrmuc, J., & Ghosh, S. (2013). Is the Relationship between Financial Development and Economic Growth Monotonic? Evidence from a Sample of Middle Income Countries. *CESifo Working Paper Series No. 4743*. CESifo Group, Munich.
28. Spilioti, S., & Vamvoukas, G. (2015). The impact of government debt on economic growth: An empirical investigation of the Greek market. *The Journal of Economic Asymmetries*, 12 (1), 34—40. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jeca.2014.10.001>
29. Teles, V. K., & Mussolini, C. C. (2014). Public Debt and the Limits of fiscal Policy to Increase Economic Growth. *European Economic Review*, 66, 1—15. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2013.11.003>.
30. Waty, F. (2014). Interdependency between monetary policy instruments and Indonesian economic growth. *Journal of Economics and International Finance*, 6 (9), 203—210. Retrieved from <https://doi.org/10.5897/JEIF2014.0595>.

The article is recommended for printing 22.02.2019

© Mishchenko S., Naumenkova S.,
Mishchenko V., Lysenko R.

Popova L. V.

*Ph. D. in Economics, Associate Professor,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Ukraine;
e-mail: rusulliubov@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-7015-5567*

Kovalchuk N. O.

*Ph. D. in Economics,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Ukraine;
e-mail: natasha_3377@i.ua; ORCID ID: 0000-0001-7886-2485*

Polagnyn D. D.

*Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Ukraine
e-mail: polagnyn@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-7753-9387*

SCIENTIFIC APPROACH TO A COMPLEX ASSESSMENT OF DETERMINANTS OF THE INSURANCE MARKET DEVELOPMENT OF UKRAINE

Abstract. Variability of economic and political conditions in Ukraine put forward new requirements for assessing the development of the insurance market, the state of which has a significant impact on the activities of economic relations and the state as a whole. Building an adequate model for assessing the insurance market and its practical use may affect the timely adoption of managerial decisions and the development of measures to improve the insurance market functioning. This is confirmed by a large number of scientific studies in the economic literature on the analytical component of the insurance market management, as well as the fact that a timely and objective comprehensive analysis is an integral part of the adoption of effective managerial decisions.

In view of this, trends of the insurance market in Ukraine in difficult geopolitical and economic conditions, which are characterized by the influence of variables of the unstable economic environment, are outlined. Linear multifactorial models, which give an opportunity to assess the influence of factors on the dynamics of changes in the volume of insurance premiums and insurance payments in the market, are constructed. An estimation of the influence of each of the selected factors is carried out and based on the conducted factor analysis, a significant impact on their volume of indicators of the number of insurance companies, GDP per capita and exchange rate, is performed. Alongside with this, trend lines are constructed and forecast values of gross insurance premiums and payments are determined. Based on the conducted analysis, ways of activating the development of the market as an important subject of the country's financial and credit system are proposed.

Another significant result of the research is the formation of an indicative model-scheme of the comprehensive assessment of the determinants of the insurance market development. The developed model contains a clear list and sequence of stages of the insurance market analysis and a specific methodology for assessing the impact of key factors, characteristic for changing conditions of management, on the efficiency of its functioning. Practical application allows to take into consideration the influence of individual determinants of the insurance market development on its condition, to increase the efficiency of managerial decisions in this area.

Keywords: insurance market, insurance premiums, insurance payments, factorial analysis, econometric model, model-scheme.

JEL Classification C5, E44, G14, G22

Formulas: 6; fig: 3; tabl.: 7; bibl.: 15.

Попова Л. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Україна;
e-mail: rusulliubov@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-7015-5567*

Ковальчук Н. О.

кандидат економічних наук,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Україна;

e-mail: natasha_3377@i.ua; ORCID ID: 0000-0001-7886-2485

Полагнин Д. Д.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Україна;

e-mail: polagnyn@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-7753-9387

НАУКОВИЙ ПІДХІД ДО КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ДЕТЕРМІНАНТІВ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Анотація. Мінливість економічних та політичних умов господарювання в Україні висувають нові вимоги до оцінки розвитку страхового ринку, стан якого справляє значний вплив на діяльність суб'єктів економічних відносин та держави в цілому. Побудова адекватної моделі оцінки страхового ринку та практичне її використання може вплинути на своєчасне прийняття управлінських рішень та розробку заходів підвищення ефективності функціонування страхового ринку. Це підтверджує значна кількість наукових досліджень в економічній літературі щодо аналітичної складової управління страховим ринком, а також те, що своєчасний та об'єктивний комплексний аналіз – невід'ємна складова прийняття ефективних управлінських рішень.

З огляду на це, в статті проаналізовано тенденції розвитку страхового ринку в Україні у складних геополітичних та економічних умовах, що характеризуються впливом змінних чинників нестабільного економічного середовища. Побудовано лінійні багатофакторні моделі, які дають можливість оцінити вплив факторів на динаміку зміни обсягів страхових премій та страхових виплат на ринку. Проведено оцінку впливу кожного з обраних факторів та на основі проведеного факторного аналізу визначено значний вплив на їх обсяг показників кількості страхових компаній, ВВП на душу населення та валютного курсу. Поряд з цим побудовано лінії тренду та визначено прогностичні значення валових страхових премій та виплат. На основі проведеного аналізу запропоновано шляхи активізації розвитку ринку як важливого суб'єкта фінансово – кредитної системи країни.

Ще одним значним результатом наукового дослідження стало формування орієнтовної моделі-схеми комплексної оцінки детермінантів розвитку страхового ринку. Розроблена модель містить чіткий перелік та послідовність етапів проведення аналізу ринку страхування та конкретну методикою оцінки впливу ключових факторів, характерних для мінливих умов господарювання, на ефективність його функціонування. Практичне застосування дозволяє врахувати вплив окремих детермінантів розвитку страхового ринку на його стан, підвищити ефективність управлінських рішень в даній сфері.

Ключові слова: страховий ринок, страхові премії, страхові виплати, факторний аналіз, економетрична модель, модель-схема.

Формул: 6; рис.: 3; табл.: 7; бібл.: 15.

Попова Л. В.

кандидат економічних наук, доцент,

Черновицький національний університет імені Юрія Федьковича, Україна;

e-mail: rusulliubov@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-7015-5567

Ковальчук Н. А.

кандидат економічних наук,

Черновицький національний університет імені Юрія Федьковича, Україна;

e-mail: natasha_3377@i.ua; ORCID ID: 0000-0001-7886-2485

Полагнин Д. Д.

Черновицький національний університет імені Юрія Федьковича, Україна

e-mail: polagnyn@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-7753-9387

НАУЧНЫЙ ПОДХОД К КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ДЕТЕРМИНАНТ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Аннотация. Проанализированы тенденции развития страхового рынка в Украине в сложных геополитических и экономических условиях. Построены эконометрические модели, позволяющие оценить влияние факторов на динамику изменения объемов страховых премий и страховых выплат на рынке. Проведена оценка влияния каждого из выбранных факторов и на основе проведенного факторного анализа определено значительное влияние на их объем показателей количества страховых компаний, ВВП на душу населения и валютного курса. Наряду с этим построены линии тренда и определены прогнозные значения валовых страховых премий и выплат, сформирована ориентировочная модель-схема комплексной оценки детерминант развития страхового рынка. На основе проведенного анализа предложены пути активизации развития рынка как важного субъекта финансово-кредитной системы страны.

Ключевые слова: страховой рынок, страховые премии, страховые выплаты, факторный анализ, эконометрическая модель, модель-схема.

Формул: 6; рис.: 3; табл.: 7; библи.: 15.

Introduction. The insurance market is one of the most important components of the financial market of Ukraine. Over the past few years, the market has evolved with considerable difficulties and obstacles. Therefore, the difficult economic conditions, in which the national economy functions today, and instability in the financial market require constant analysis and objective assessment of factors, which influence the level of the insurance market development with a view to anticipating, timely response and solving emerging problems.

Accordingly, the assessment of the insurance market effectiveness in crisis conditions and the construction of a factor model becomes relevant. In current conditions, insurance is a necessary type of activity that can significantly affect social protection of citizens and ensure economic stability in the country. Efficient functioning of the insurance market is one of the most important tasks for today. After all, current conditions for raising the level of the entrepreneurial activity unsafety, the need to ensure proper social standards of citizens' life, intensive development of integration processes lead to a change in the working conditions of insurance companies, demand to increase their financial security and expand the range of insurance products. Today the market is in the process of important changes in the regulatory policy. Without timely analysis of the insurance market development and the assessment of the factors influence on it, its further effective functioning is impossible.

Actual scientific research and issues analysis. Numerous works on the assessment of the state of the insurance market development, the indicators that determine it and the methods of their analysis are presented in scientific literature. In particular, one should note the achievements in the study of the aforementioned issues in scientific works of such scientists: Odo Cosmas Ogobuchi (2011) [1], Hamankova O. and Khlivnyi V. (2012) [2], Kozmenko O., Kozmenko S. and Vasileva T. (2012) [3], Achkasova S. (2015) [4], Dubyna M. and Tunik M. (2015) [5], Dyba V. (2016) [6], Hudakova M. and Adamko J. (2016) [7], Kosova T. and Slobodyanyuk N. (2016) [8], Vyhovska V., Marhasova V. and Klymenko T. (2016) [9], Kurylo V., Kurylo L., Zhovnrchyk Y., Kartashov Ye. and Sokol S. (2017) [10], Tkachenko N. (2017) [11], Seliverstova L. (2018) [12].

However, despite considerable number of publications and recommendations of scientists, given the dynamism of the environment and difficult economic conditions, there is a need for a deep analysis of the sources of the emergence of crisis phenomena using methods of economic and mathematical modeling for quantitative assessment of the factors of influence on the state of the domestic insurance market and the development of a model-scheme of a comprehensive assessment of the determinants of its development. Deep economic, political and social crisis in Ukraine confirms the need to develop the latest methods of the analysis of the insurance market, their integration with new emerging problems of the development of this segment of the financial market in order to increase the efficiency of managerial decisions, which emphasizes the relevance of the research topic.

The objective of the article is the development of a scientific and methodological approach to assessing the state of the insurance market through the prism of mathematical formalization of indicators in order to form the efficient development of the insurance market of Ukraine based on managerial decisions.

Methods of investigation used for a comprehensive assessment of the determinants of the insurance market development in Ukraine: the method of comparison and calculation, analysis and synthesis, structured-deduction, economic and statistical, mathematical methods, the method of factorial analysis, modeling

modeling, tabular and graphical methods.

Results of investigation. Current unstable economic conditions emphasize the important role of the insurance market as an integral part of the financial market, which provides the significant influence on the system of the protection of property interests of individuals and legal entities, supports social stability and economic security of the state. At the same time, it is the main financial lever for national economy regulation and a powerful source of funds accumulation for their further investment. Therefore, timely monitoring and control of the state, trends of change and forecasting of further development of the insurance industry based on the methods and techniques of mathematical modeling are important.

The end result of any comprehensive study depends to a large extent on the quality, completeness and timeliness of the primary data processing, therefore, as the initial stage of the study, the analysis of the main indicators of the state of the insurance market is chosen, namely: the number of insurance companies operating in the insurance market; the number of concluded insurance agreements; the size of gross insurance premiums and gross insurance payments [15].

During the investigated period, the dynamics of changes in the number of insurance companies tends to decrease — from 382 companies in 2014 to 294 — in 2017 [15], which is due to the crisis in the economy and requirements strengthening of the regulator. There is also a gradual increase in the number of concluded agreements: compared to 2014, in 2017, insurance agreements were concluded for 50,769.7 thousand, that is (37%) more.

The next stage of the study is an analysis of the dynamics of changes in the size of gross insurance premiums and the construction of the forecast value, the trend line, for 2018 (Fig. 1).

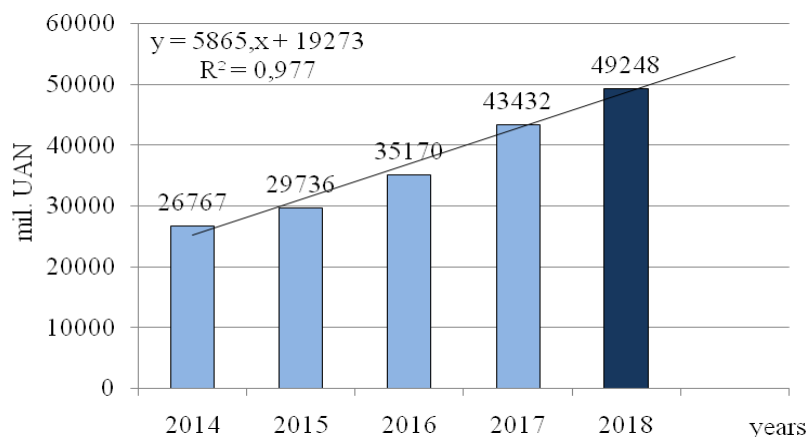


Fig. 1. Trend line in the size of gross insurance premiums

Source: Created by authors

According to Fig. 1, the size of gross insurance premiums during the period under study is gradually increasing and has a tendency to increase.

Based on primary data of the insurance market state with the help of mathematical transformations we obtain a linear function:

$$Y = 5865,7x + 19274 \quad (1)$$

Based on the constructed trend line, the forecast value of gross insurance premiums in 2018 is estimated at UAH 49248,1 million, which is 13% more than in 2017.

Along with the construction of the trend line of the size of gross insurance premiums, we

will examine the dynamics of changes in the size of gross insurance payments and construct the forecast value, the trend line, for 2018 (Fig. 2).

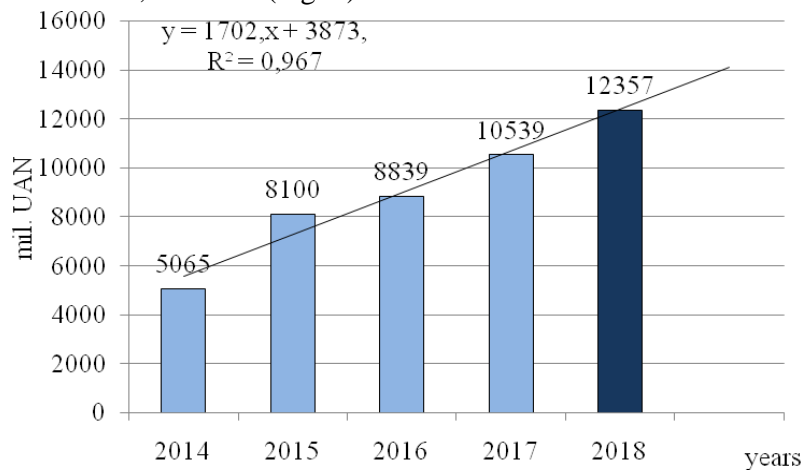


Fig. 2. Trend line for the size of gross insurance premiums

Source: Created by authors

In Fig. 2, a dynamic increase in gross insurance premiums is shown, first of all, this indicates an increase in the level of the economic activity unsafety, as well as the increased control over the processes of regulating insurance claims by the regulatory body.

Using mathematical transformations, the linear function has the form:

$$Y = 1702,3x + 3873,1 \quad (2)$$

The trend line is constructed and the forecast value of gross insurance payments in 2018 is determined –UAH 12357 million, that for 1818 million UAH (17%) more than in 2017, that for UAH 1818 million (17%) more than in 2017.

Therefore, during the investigated period, the growth of gross insurance payments significantly exceeds the growth rate of gross insurance premiums. Thus, the growth rate of gross insurance premiums in 2017 compared with 2014 increased by 62%, in turn, the growth rate of gross insurance payments for the same period increased by 108%.

In order to analyze the influence of factors on the change in the volume of insurance premiums and payments, we will form two factor models that characterize best the insurance market:

- for the first model, these are the growth rates of gross insurance premiums (Y1) and independent variables;
- for the second model, these are the growth rate of gross insurance premiums (Y2) and independent variables.

The main task is to determine the interconnections in the dynamics, so it is better to use as an analysis not absolute variables, but the pace of their growth before the previous period.

Independent variable factors for both factor models are the following indicators:

- X_1 – is the growth rate of insurance companies [15];
- X_2 – GDP growth rate (in USD) per capita [14];
- X_3 – growth rate of the inflation index [14];
- X_4 – growth rate of the discount rate [13];
- X_5 – growth rate of the exchange rate (USD to UAH) [13].

Let's assume that there is a linear relationship between the economic index Y_i and factors X_1, X_2, X_3, X_4 and X_5 :

$$Y = a_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2 + a_3 X_3 + a_4 X_4 + a_5 X_5 \quad (3)$$

where, $a_0, a_1, a_2, a_3, a_4, a_5$ – model parameters to be evaluated.

To construct a multifactor linear econometric model, we'll use the data of the National Bank of Ukraine (NBU), State Service of Statistics of Ukraine (SSSU) and the National Commission for the state regulation of financial services markets (NKRFSM) for 2008—2017 in order to more accurately track the existing trends in the insurance market.

We will construct the first econometric model, which is based on the dependent variable Y_1 — the growth rate of gross insurance premiums (Table 1).

Table 1

Output data for the construction of the first and second econometric models
(in% to the previous period)

Surveillance number	year	Y_1	Y_2	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
1	2008	33,3	67,4	5,2	26,8	4,9	50,0	7,9
2	2009	-14,9	-4,4	-4,1	-34,6	-8,2	-8,3	42,9
3	2010	12,9	-9,4	1,3	16,8	-2,8	-13,6	1,8
4	2011	-1,7	-20,3	-3,1	20,1	-4,1	0,0	0,3
5	2012	-5,2	5,9	-6,3	8,0	-4,6	-21,1	0,5
6	2013	33,3	-9,7	-0,7	4,5	0,7	-6,7	0
7	2014	-6,6	8,9	-7,1	-25,2	24,3	100,0	48,8
8	2015	11,1	59,9	-5,5	-29,8	14,7	114,3	83,9
9	2016	18,3	9,1	-14,1	-3,0	-21,6	-26,7	16,9
10	2017	23,5	19,2	-5,2	-1,8	1,2	-34,1	4,2

Source: authors' own calculations based on [13; 14; 15]

According to the results of the regression analysis, we obtain the following results for the first model (Table 2).

Table 2

Results of regression analysis

Indicator	Result
Multiple R	0,91703
R^2	0,86732
Nominal R-square	0,64853
Standard error	21,85837
Observation	10

Source: Created by authors

Consequently, according to the results of regression analysis, the quality of approximation is determined using the determination coefficient R^2 , which is 86,7%. This suggests that the variable Y_1 at 86,7% is characterized by a change in the factors selected for research, and 13,3% belongs to other factors that can influence the growth rate of gross insurance premiums. The coefficient of multiple correlation R shows the adequacy of the constructed model, the closer this indicator approaches 1, the more appropriate will be the factor model. In our case it can be argued that the model is adequate, since $R = 0,917$. Results of the factorial analysis are shown in Table 3.

Table 3

Results of factor analysis

Variables	Coefficients	Standard error	t- statistics
Y_1	9,706690142	21,86439381	0,443949657
Variable X_1	0,346646542	1,942615692	0,178443191
Variable X_2	0,50793827	1,248672858	0,406782503
Variable X_3	0,045144978	1,645734378	0,027431509
Variable X_4	-0,024392223	0,650919164	-0,037473506
Variable X_5	0,161453425	1,358787084	0,118821725

Source: Created by authors

Thus, the linear multi-factor regression equation (estimation of the regression level) will have the following form:

$$Y_1 = 9,71 + 0,347 X_1 + 0,508 X_2 + 0,045 X_3 - 0,024X_4 + 0,161X_5 \quad (4)$$

Analyzing the coefficients of regression, we can note the following:

- an increase in the growth rate of insurance companies by 1% will lead to the growth rate of gross insurance premiums by 0,35%;
- an increase in the growth rate of GDP (in USD) per capita by 1% will lead to an increase in the growth rate of gross insurance premiums by 0,51%;
- an increase in the growth rate of the inflation index by 1% will lead to an increase in the growth rate of gross insurance premiums by 0,05%;
- an increase in the rate of growth of the discount rate of the NBU by 1% will lead to a decrease in the growth rate of gross insurance premiums by 0,02%;
- an increase in the rate of growth of the NBU exchange rate (USD to UAH in UAH) by 1% will lead to an increase in the growth rate of gross insurance premiums by 0,16%.

Thus, among the factors we have chosen, the following factors influence the growth rates of gross insurance premiums: X_1 (growth rate of insurance companies) and X_2 (GDP growth rate (in USD) per capita).

The indicator characterizing the dependence of changes in insurance premiums for each of the investigated factors is the partial coefficient of elasticity, which shows how much percentage Y_1 changes if X_i changes to 1% and is determined by the formula:

$$K_{el}(i) = a_i * X_{i\text{ aver.}} / Y_1, \quad (5)$$

where $K_{el}(i)$ – partial elasticity coefficient;

a_i – model parameters to be evaluated;

$X_{i\text{ cep.}}$ – mean values of independent variables of the model;

Y_1 – the value of the dependent variable of the model.

Partial coefficients of elasticity for the constructed factor model are grouped in Table 4.

Table 4

Results of calculation of partial elasticity coefficients

Elasticity coefficients	
$K_{el}(1)$	-0,13199
$K_{el}(2)$	-0,08889
$K_{el}(3)$	0,01953
$K_{el}(4)$	-0,03607
$K_{el}(5)$	0,32166

Source: Created by authors

Thus, $K_{E1} = -0,13199$ informs that with an increase in the growth rate of insurance companies by 1%, the value of the dependent variable of the model Y_1 (the growth rate of gross insurance premiums) will decrease by 13,2%; with the increase of the second factor (the growth rate of the inflation index) by 1%, Y_1 will decrease by 8,9%; with the increase of the third factor (the growth rate of the inflation index) for 1%, Y_1 will increase by 0,02%; with the increase of the fourth factor (the growth rate of increase of the discount rate of the NBU) by 1%, Y_1 will decrease by 0,04%; with the increase of the fifth factor (rate of appreciation of the exchange rate (USD to UAH) by 1%, Y_1 will decrease by 32,2%.

Consequently, when considering the model of the factorial analysis and calculation of partial elasticity coefficients, it can be argued that the level of gross insurance premiums in the insurance market, among the selected criteria, depends to a large extent on the growth rates of insurance companies (with growth of insurance companies by 1%, gross insurance premiums increase by 13,2%) and the rate of appreciation of the exchange rate (USD to UAH), with an increase in the exchange rate of 1%, gross insurance premiums will increase by 32,2%.

The next stage of the study is the construction of a second econometric model based on the dependent variable Y_2 – growth rates of gross insurance premiums and factors selected for the

research (Table 1). Results of the regression analysis are summarized in Table 5.

Table 5

Results of regression analysis

Indicator	Result
Multiple R	0,94644
R ²	0,90329
Nominal R-square	0,69508
Standard error	30,62365
Observation	10

Source: Created by authors

Considering data of the regression analysis for the second model (the growth rates of gross insurance payments), it can be noted that the quality of approximation (R²) makes 90,3%. That means, that the variable Y₂ for 90,3% is determined by the change of the selected factors and only 9,7% is due to other factors, which can have an impact on the growth rate of gross insurance premiums. This model is more adequate than the first constructed model, since the coefficient of multiple correlation R is equal to 0,946.

Let's define and characterize the factors of the factorial analysis for the second econometric model (Table 6).

Table 6

Results of factor analysis

Variables	Coefficients	Standard error	t- statistics
Y ₁	-12,89751152	30,6321	-0,42105
Variable X ₁	0,359120808	2,721612	0,131951
Variable X ₂	1,458347039	1,749396	0,833629
Variable X ₃	0,325825734	2,30568	0,141314
Variable X ₄	-0,128243276	0,91194	-0,14063
Variable X ₅	1,518319572	1,903666	0,797577

Source: Created by authors

Thus, the linear equation of multi-factor regression has the following form:

$$Y_2 = -12,90 + 0,36X_1 + 1,45 X_2 + 0,33 X_3 - 0,13X_4 + 1,52X_5 \quad (6)$$

The analysis of regression coefficients testifies to the following:

- an increase in the growth rate of insurance companies by 1% will lead to an increase in the growth rate of gross insurance payments by 0,36%;
- an increase of the growth rate of GDP (in USD) per capita by 1%. will lead to an increase in the growth rate of gross insurance premiums by 1,46%;
- an increase in the growth rate of the inflation index by 1 unit will result in an increase in the growth rate of gross insurance payments by 0,33%;
- an increase in the growth rate of the discount rate of the NBU by 1% will lead to a decrease in the growth rate of gross insurance payments by 0,13%;
- an increase in the growth rate of the NBU exchange rate (USD to UAH) by 1% will lead to an increase in the growth rate of gross insurance payments by 1,52%.

So, when considering this model, it can be noted that the most statistically significant are the following indicators: X₂ (the growth rate of GDP (in USD) per capita) and X₅ (the growth rate of the NBU exchange rate (USD to UAH)).

Compared to the first econometric model, the growth rate of insurance companies has a similar effect on the dependent variable, however, in the second model, the growth rate of the NBU's exchange rate becomes significant (USD to UAH), and this suggests that this indicator is more typical of gross insurance payments.

In accordance with formula 5, partial elasticity coefficients for the second model are determined and grouped in Table 7.

Thus, $K_{E1} = -0,13199$ informs that with an increase in the growth rate of insurance companies by 1%, the value of the dependent variable of the model Y_2 (the growth rate of gross insurance payments) will decrease by 11,2%; with an increase in the second factor (the growth rate of GDP (in USD) per capita) by 1%, Y_2 will decrease by 21,0%; with an increase of the third regressor (the growth rate of the inflation index) by 1%, Y_2 will increase by 1,2%; with an increase in the fourth factor (the growth rate of the discount rate of the NBU) by 1%, Y_2 will decrease by 15,6%; with an increase of the fifth regressor (the growth rate of the exchange rate (USD to UAH)) by 1%, Y_2 will increase by 58,5%. In the analysis, it was determined that gross domestic product (in USD) per capita and exchange rate (USD to UAH) have the greatest impact on gross insurance payments. The influence of others is also significant and varies within 11-15%.

Table 7

Results of calculation of partial elasticity coefficients

Elasticity coefficients	
$K_{el(1)}$	-0,11233
$K_{el(2)}$	-0,20965
$K_{el(3)}$	0,011581
$K_{el(4)}$	-0,1558
$K_{el(5)}$	0,584959

Source: Created by authors

Therefore, analyzing both econometric models, we can conclude:

- the largest influence on gross insurance premiums and payments is carried out by the number of insurance companies, GDP per capita and the exchange rate (USD to UAH);
- the growth of the level of insurance premiums and payments on the insurance market is possible with the growth of the number of insurance companies, GDP per capita and the exchange rate (USD to UAH);
- the influence of the inflation index, the NBU discount rate is insignificant compared to other indicators, however, with the growth of the inflation index and the reduction of the discount rate, the growth of insurance premiums and payments may increase;
- constructed econometric models show an adequate impact on gross insurance premiums and gross insurance payments. Therefore, it can be argued that the analysis carried out is correct and reflects the efficiency of the development of the insurance market.

Based on the application of the mathematical modeling and the factorial analysis, we propose the use of an indicative model-scheme of a comprehensive assessment of the state of the insurance market (Fig. 3).

Thus, the growth of the size of insurance premiums and insurance payments shows the intensification of the insurance market development, an increase in the level of insurance penetration rate in all areas of management. Conducting the factorial analysis allows predicting market scenarios under the influence of certain factors, which will further improve the mechanism for its regulation and timely management decisions to ensure effective functioning.

Among the main directions for solving systemic problems in the insurance market and creating conditions for its effective functioning, one can distinguish:

1. Deregulation in the insurance market and simplification of the regulatory environment by bringing it closer to European and international regulatory and supervisory standards. In the sphere of the non-banking financial market, the problem of proper regulation and effective supervision is relevant. In accordance with the commitments of Ukraine within the framework of the Association Agreement between the EU and Ukraine, the legislation regulating the financial market should be subject to the speedy reformation in order to approach the standards of the European Union. Therefore, the adoption of the draft law "On Amending Certain Legislative Acts of Ukraine regarding the consolidation of the functions of state regulation of financial services markets" (the "split law") will be an important step towards achieving this goal in terms of restoring confidence in the financial market and its further development.

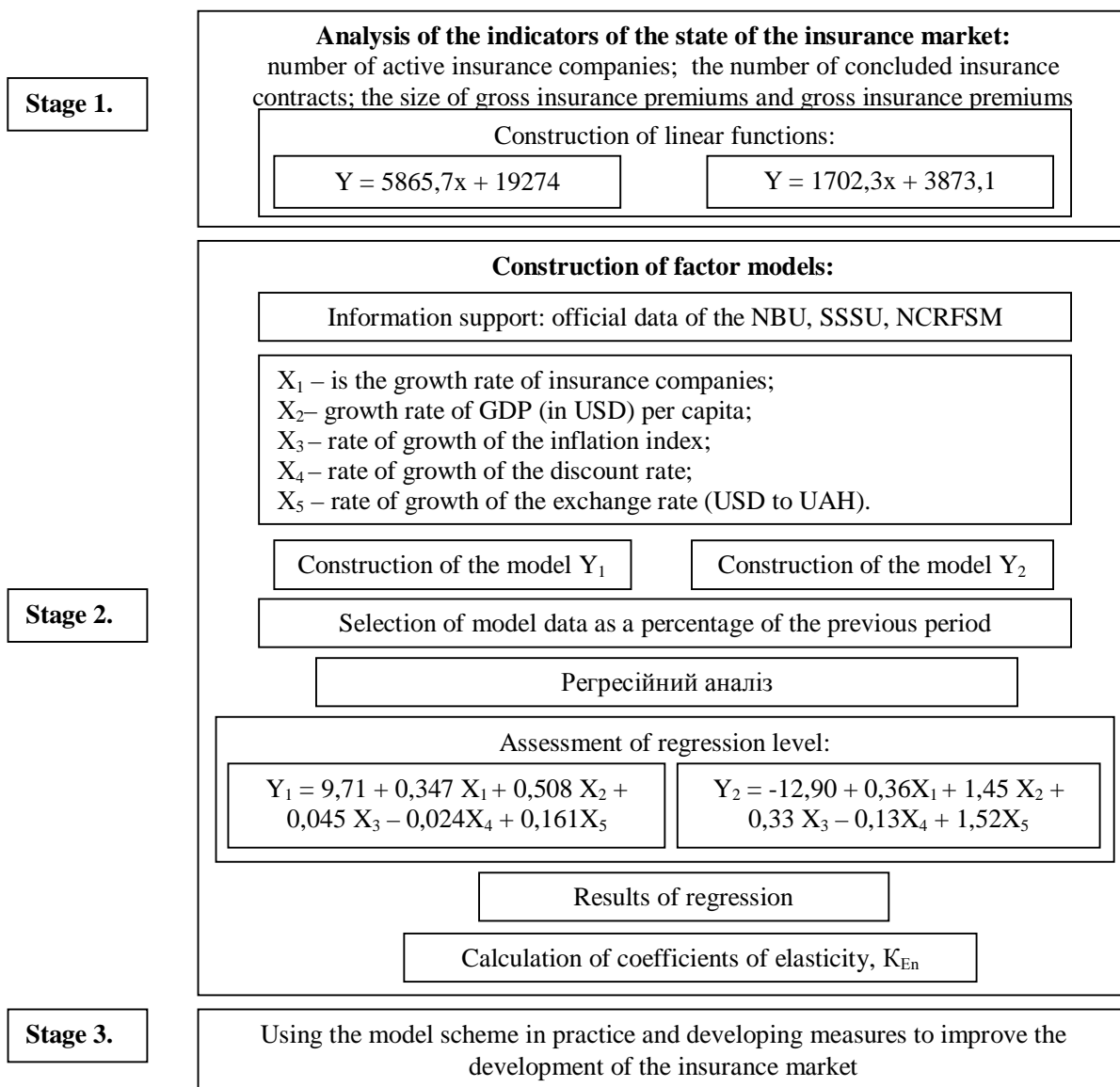


Fig. 3. Model-scheme of complex assessment of the state of the insurance market

Source: Created by authors

2. Protection the interests of consumers of financial services and implementation of decisive measures to increase confidence in the insurance market. Adoption of the Law of Ukraine "On Protection of the Rights of Consumers of Financial Services" will contribute to improving the quality of providing insurance services and bringing them in line with European requirements.

3. Creation of favorable conditions for strengthening and sustainable development of the insurance market through the system of formation of a competitive environment and improvement of the organizational structure of the market.

4. Development of a mechanism for attracting into the investment process temporarily free funds of insurance companies and introduction of an effective system of informing consumers of insurance services.

Conclusions. Therefore, in order to develop the insurance market and build an effective system of insurance protection in the country, it is necessary to analyze and assess the factors influencing the dynamics of key indicators. Thus, among methods of evaluation, we have identified the method of factor analysis and the method of economic-mathematical modeling. These methods have allowed conducting a qualitative analysis of the influence of factors, building lines of trends of the volume of insurance premiums and payments, and with the help of mathematical transformations, to justify linear functions. According to the results of the assessment, the growth of the volume of insurance premiums and payments

is predicted and the factors of the growth of the number of insurance companies, GDP per capita and the exchange rate (USD to UAH) as the ones having the greatest impact on the amount of insurance premiums and payments and are recommended when making managerial decisions on the development of the insurance industry, are determined. The methodology of evaluation and the sequence of its stages, indicated in the developed model-scheme of integrated assessment of the insurance market, will improve the quality of the analysis, allows conducting it taking into consideration the influence of changing factors of the environment. Practical application of calculations provides an opportunity to increase the level of insurance management in the part of solving systemic problems of the insurance market in order to ensure its effective functioning and the formation of a reliable system of protection the interests of the society.

Література

1. Odo Cosmas Ogobuchi. Risk management and insurance: a missing link in marketing thought and practice [Electronic resource] / Cosmas Ogobuchi Odo // *Innovative Marketing*. — 2011. — 7 (1). — P. 101—107. — Available at: https://businessperspectives.org/images/pdf/applications/publishing/templates/article/assets/3898/im_en_2011_01_Odo.pdf.
2. Гаманкова О. Страховий ринок у глобальному страховому просторі [Текст] / О. Гаманкова, В. К. Хлівний // *Фінанси України*. — 2012. — № 5. — С. 58—67.
3. Козьменко О. В. Нові вектори розвитку страхового ринку України [Текст] : монографія / О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва. — Суми : Університетська книга, 2012. — 317 с.
4. Achkasova S. The governmental regulation of the insurance market in the European integration processes [Electronic resource] / S. Achkasova // *Economic Annals-XXI*. — 2015. — № 7—8 (2). — P. 49—52. — Available at: http://soskin.info/userfiles/file/2015/7-8_2_2015/Achkasova.pdf.
5. Маргасова В. Г. Актуальні проблеми розвитку страхового ринку України [Текст] / В. Г. Маргасова, М. В. Дубина, М. В. Тунік // *Проблеми і перспективи економіки та управління*. — 2015. — № 2 (2). — С. 219—228.
6. Диба В. А. Сучасний стан та перспективи розвитку страхових компаній в Україні [Текст] / В. А. Диба // *Економіка та держава*. — 2016. — № 11. — С. 80—83.
7. Hudakova M. Technical reserves in insurance and Slovak insurance market [Electronic resource] / M. Hudakova, J. Adamko // *Economic Annals-XXI*. — 2016. — № 162 (11—12). — P. 98—103. — Available at: <https://doi.org/10.21003/ea.V162-20>.
8. Kosova T. Securities as an investment instrument for the insurance companies: challenges and opportunities [Electronic resource] / T. Kosova, N. Slobodyanyuk // *Economic Annals-XXI*. — 2016. — № 159 (5—6). — P. 85—88. — Available at: <http://dx.doi.org/10.21003/ea.V159-18>.
9. Vyhovska V. V. The simulation modeling of the safety level of the insurance market in Ukraine / V. V. Vyhovska, V. G. Marhasova, T. V. Klymenko // *Науковий вісник Полісся*. — 2016. — № 3 (7). — С. 224—234.
10. The development of the insurance market of Ukraine amid the global trends in insurance [Electronic resource] / V. Kurylo, L. Kurylo, Y. Zhovnirchuk, Y. Kartashov, S. Sokol // *Investment Management and Financial Innovations*. — 2017. — № 14. — P. 211—216. — Available at: [https://doi.org/10.21511/imfi.14\(1-1\).2017.07](https://doi.org/10.21511/imfi.14(1-1).2017.07).
11. Ткаченко Н. В. Рейтинг фінансової стійкості страхових компаній та основні підходи до його класифікації [Текст] / Н. В. Ткаченко // *Світ фінансів*. — 2017. — № 4 (21). — С. 182—190.
12. Селіверстова Л. С. Тенденції розвитку страхового ринку України [Електронний ресурс] / Л. С. Селіверстова // *Товари і ринки*. — 2018. — № 1. — С. 135—144. — Режим доступу: [http://tr.knteu.kiev.ua/files/2018/01\(25\)/13.pdf](http://tr.knteu.kiev.ua/files/2018/01(25)/13.pdf).
13. Національний банк України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
14. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
15. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://nfp.gov.ua>.

Стаття рекомендована до друку 22.02.2019

© Попова Л. В., Ковальчук Н. О.,
Полагнин Д. Д.

References

1. Odo, Cosmas Ogobuchi (2011). Risk management and insurance: a missing link in marketing thought and practice. *Innovative Marketing*, 7 (1), 101—107. Retrieved from https://businessperspectives.org/images/pdf/applications/publishing/templates/article/assets/3898/im_en_2011_01_Odo.pdf.
2. Hamankova, O., & Khlivnyi, V. (2012). Strakhovyi ryнок u hlobalnomu strakhovomu prostori [Insurance market in the global insurance market]. *Finansy Ukrainy — Finance of Ukraine*, 5, 58—67 [in Ukrainian].
3. Kozmenko, O. V., Kozmenko, S. M., & Vasylijeva, T. A. (2012). *Novi vektory rozvytku strakhovoho rynku Ukrainy [New vectors of development of the insurance market of Ukraine]*. Sumy: Universytetska knyha [in Ukrainian].
4. Achkasova, S. (2015). The governmental regulation of the insurance market in the European integration processes. *Economic Annals-XXI*, 7—8 (2), 49—52. Retrieved from http://soskin.info/userfiles/file/2015/7-8_2_2015/Achkasova.pdf.
5. Marhasova, V. H., Dubyna, M. V., Tunik, M. V. (2015). Aktualni problemy rozvytku strakhovoho rynku Ukrainy [Actual problems of the Ukrainian insurance market development]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia — Problems and prospects of economy and management*, 2 (2), 219—228 [in Ukrainian].
6. Dyba, V. A. (2016). Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku strakhovykh kompanii v Ukraini [Current state and prospects of development of insurance companies in Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava — Economy and state*, 11, 80—83 [in Ukrainian].
7. Hudakova, M., & Adamko, J. (2016). Technicalreserves in insurance and Slovak insurance market. *Economic Annals XXI*, 162 (11—12), 98—103. Retrieved from <https://doi.org/10.21003/ea.V162-20>.
8. Kosova, T., & Slobodyanyuk, N. (2016). Securities as an investment instrument for the insurance companies:

challenges and opportunities. *Economic Annals-XXI*, 159 (5—6), 85—88. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.21003/ea.V159-18>.

9. Vyhovska, V. V., Marhasova, V. G., & Klymenko, T. V. (2016). The simulation modeling of the safety level of the insurance market in Ukraine. *Naukovyi visnyk Polissia — Scientific bulletin of Polissya*, 3 (7), 224—234.

10. Kurylo, V., Kurylo, L., Zhovnirchuk, Y., Kartashov, Y., & Sokol, S. (2017). The development of the insurance market of Ukraine amid the global trends in insurance. *Investment Management and Financial Innovations*, 14 (1—1), 211—216. Retrieved from [https://doi.org/10.21511/imfi.14\(1-1\).2017.07](https://doi.org/10.21511/imfi.14(1-1).2017.07).

11. Tkachenko, N. V. (2017). Reitynh finansovoi stiikosti strakhovykh kompanii ta osnovni pidkhody do yoho klasyfikatsii [The rating of financial stability of insurance companies and the main approaches to its classification]. *Svit finansiv — Theworld of finance*, 4 (21), 182—190 [in Ukrainian].

12. Seliverstova, L. S. (2018). Tendentsii rozvytku strakhovoho rynku Ukrainy [Trends in the development of the Ukrainian insurance market]. *Tovary i rynky — Goods and Markets*, 1, 135—144. Retrieved from [http://tr.knteu.kiev.ua/files/2018/01\(25\)/13.pdf](http://tr.knteu.kiev.ua/files/2018/01(25)/13.pdf) [in Ukrainian].

13. Ofitsiinyi sayt Natsionalnoho banku Ukrainy [Official site of the National Bank of Ukraine]. *bank.gov.ua*. Retrieved from <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index> [in Ukrainian].

14. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. *www.ukrstat.gov.ua*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].

15. Ofitsiinyi sait Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferi rynkiv finansovykh posluh [Official site of the National Commission that carries out state regulation in the field of financial services markets]. *nfp.gov.ua*. Retrieved from: <http://nfp.gov.ua> [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 22.02.2019

© Popova L. V., Kovalchuk N. O.,
Polagnyn D. D.

Tkachenko Yu.

*Ph. D. in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance
Cherkasy State Technological University, Ukraine;
e-mail: tkyuliia@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-3627-093X*

Kulyk Yu.

*Lecturer of the Department of Economic Cybernetics and Marketing,
Cherkasy State Technological University, Ukraine;
e-mail: kulyk.juli@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-7467-5252*

DECENTRALIZATION AND TERRITORIAL CONSOLIDATION IN UKRAINE AS THE LATEST TREND OF THE GLOBAL PARTNERSHIP

Abstract. The article is devoted to research of preconditions and urgency of the reform of decentralization and change of state administrative-territorial system. The main reasons for the necessity of realization of the reform in Ukraine are determined: excessive fragmentation of territorial communities, subsidization of local budgets, allocation of a significant part of financial resources to the maintenance of the control apparatus, degradation of rural territories, lack of initiatives from local self-government bodies. The article reflects the results of sociological research on Ukrainians' awareness of the decentralization reform, their expectations and the evaluation of the effectiveness of its implementation on the territory of Ukraine. It is determined that among the main problems / obstacles in the implementation of the decentralization reform, the respondents distinguish: financial imbalances; inadequate legal framework; lack of clear division of powers between district administration, district councils and UTC; the need to comply with the declared data; lack of awareness of decentralization; the lack of agreement within communities; political processes. The stages of administrative reform implementation in Ukraine are investigated, in accordance with the legislation of Ukraine. The first stage involves the transfer of the state powers to the lowest administrative-territorial level to the newly created united territorial communities (UTC). The second stage of the reform involves the creation of administrative-territorial units of the regional level that is prefectures (counties or districts), empowered with management authorities. The third stage of the reform involves the formation of a third regional level of the ATU of the country. The advantages, intermediate results of the reform in the context of the problem-oriented orientation are shown; the first consequences of the reform were identified, first of all, in the growth of the financial potential of the territory and the strengthening of the resource base of local budgets. Areas of use of financial resources by the united territorial communities are investigated. The emphasis is on changing the course from the consumer position (the expectation of subsidies from district and provincial budgets), to attempts to create an effective administrative apparatus and to direct resources to the communities development, to carry out analysis of budget spending and to prevent cases of inefficient or irrational use.

Keywords: decentralization, consolidation, reform, local government, global partnership.

JEL Classification R11, R58

Formulas: 0; fig.: 1; tab.: 1; bibl.: 15.

Ткаченко Ю. В.

*кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів,
Черкаський державний технологічний університет, Україна;
e-mail: tkyuliia@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-3627-093X*

Кулик Ю. С.

*викладач кафедри економічної кібернетики та маркетингу,
Черкаський державний технологічний університет, Україна;
e-mail: kulyk.juli@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-7467-5252*

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ І ТЕРИТОРІАЛЬНА КОНСОЛІДАЦІЯ В УКРАЇНІ ЯК НОВІТНІ ТРЕНДИ ГЛОБАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Анотація. Присвячено дослідженню передумов та актуальності реформи децентралізації і зміни адміністративно-територіального устрою країни. Визначено головні причини, що обумовили необхідність реалізації реформи в Україні: надмірна подрібненість територіальних громад, дотаційність місцевих бюджетів, спрямування значної частки фінансових ресурсів на утримання апарату управління, деградація сільських територій, відсутність ініціатив з боку місцевих органів самоврядування. Відображено результати соціологічних досліджень щодо обізнаності українців про реформу децентралізації, їхніх очікувань та оцінки результативності її реалізації на території України. Визначено, що серед головних проблем/перешкод у реалізації реформи децентралізації респонденти виділяють: фінансові перекося, недосконалість законодавчої бази; відсутність чіткого розмежування повноважень між райдержадміністрацією, районними радами та ОТГ; необхідність дотримання задекларованих даних; недостатня обізнаність у питаннях децентралізації; відсутність домовленостей усередині громад; політичні процеси. Досліджено етапи реалізації адміністративної реформи в Україні згідно із законодавством України. Визначено перший етап, що передбачає передання частини повноважень держави на найнижчий адміністративно-територіальний рівень — новоствореним об'єднаним територіальним громадам (ОТГ). На другому етапі реформування передбачається створення адміністративно-територіальних одиниць регіонального рівня — префектур (повітів чи округів), які надаються управлінські повноваження. Третій етап реформи передбачає формування третього регіонального рівня АТУ країни. Показано переваги, проміжні результати реформи в контексті проблемно орієнтованої спрямованості, визначено перші наслідки реформи, що відобразились, перш за все, у зростанні фінансового потенціалу території та зміцненні ресурсної бази місцевих бюджетів. Досліджено напрями використання фінансових ресурсів об'єднаними територіальними громадами. Акцентовано увагу на зміні курсу від споживачької позиції (очікування дотацій з районного чи обласного бюджетів) до намагань створити ефективний управлінський апарат і спрямувати кошти на розвиток громад, здійснювати аналіз витрачання бюджетних коштів та упереджувати випадки неефективного чи нераціонального їх використання.

Ключові слова: децентралізація, консолідація, реформа, місцеве самоврядування, глобальне партнерство.

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 1; бібл.: 15.

Ткаченко Ю. В.

*кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов,
Черкасский государственный технологический университет, Украина;
e-mail: tkyuliiia@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-3627-093X*

Кулик Ю. С.

*преподаватель кафедры экономической кибернетики та маркетинга,
Черкасский государственный технологический университет, Украина;
e-mail: kulyk.juli@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-7467-5252*

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ І ТЕРИТОРІАЛЬНА КОНСОЛІДАЦІЯ В УКРАЇНІ ЯК НОВІТНІ ТРЕНДИ ГЛОБАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Анотація. Посвящена дослідженню передумов і актуальності реформи децентралізації і зміни адміністративно-територіального устрою країни. Визначено головні причини, що обумовили необхідність реалізації реформи в Україні: надмірна подрібненість територіальних громад, дотаційність місцевих бюджетів, спрямування значної частки фінансових ресурсів на утримання апарату управління, деградація сільських територій, відсутність ініціатив з боку місцевих органів самоврядування. Відображено результати соціологічних досліджень щодо обізнаності українців про реформу децентралізації, їхніх очікувань та оцінки результативності її реалізації на території України. Визначено, що серед головних проблем/перешкод у реалізації реформи децентралізації респонденти виділяють: фінансові перекося, недосконалість законодавчої бази; відсутність чіткого розмежування повноважень між райдержадміністрацією, районними радами та ОТГ; необхідність дотримання задекларованих даних; недостатня обізнаність у питаннях децентралізації; відсутність домовленостей усередині громад; політичні процеси. Досліджено етапи реалізації адміністративної реформи в Україні згідно із законодавством України. Визначено перший етап, що передбачає передання частини повноважень держави на найнижчий адміністративно-територіальний рівень — новоствореним об'єднаним територіальним громадам (ОТГ). На другому етапі реформування передбачається створення адміністративно-територіальних одиниць регіонального рівня — префектур (повітів чи округів), які надаються управлінські повноваження. Третій етап реформи передбачає формування третього регіонального рівня АТУ країни. Показано переваги, проміжні результати реформи в контексті проблемно орієнтованої спрямованості, визначено перші наслідки реформи, що відобразились, перш за все, у зростанні фінансового потенціалу території та зміцненні ресурсної бази місцевих бюджетів. Досліджено напрями використання фінансових ресурсів об'єднаними територіальними громадами. Акцентовано увагу на зміні курсу від споживачької позиції (очікування дотацій з районного чи обласного бюджетів) до намагань створити ефективний управлінський апарат і спрямувати кошти на розвиток громад, здійснювати аналіз витрачання бюджетних коштів та упереджувати випадки неефективного чи нераціонального їх використання.

осведомленности украинцев о реформе децентрализации, их ожиданий и оценки результативности реализации на территории Украины. Показаны преимущества, промежуточные результаты реформы в контексте проблемно ориентированной направленности, определены первые последствия реформы, отразились, в первую очередь, в росте финансового потенциала территории и укреплении ресурсной базы местных бюджетов. Исследованы направления использования финансовых ресурсов объединенными территориальными общинами.

Ключевые слова: децентрализация, консолидация, реформа, местное самоуправление, глобальное партнерство.

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 1; библи.: 15.

Introduction. A fundamental change in the global consciousness of Ukrainian citizens, clearly demonstrated by the Revolution of Dignity in 2014, a radical reorientation to the European democratic values, geopolitical changes in the country have emphasized the need to change approaches to spatial development on the basis of increasing the powers of territorial communities and with a focus on strengthening of their autonomy and responsibility for sustainable development of the area.

The development of local self-government and decentralization of power in Ukraine are the main priorities of socio-economic development. In April 1, 2014 the Government of Ukraine adopted the “Concept of local self-government reform and territorial power organization”, the decree of the Cabinet of Ministers № 333-R. According to this Concept, Ukraine had to transfer both the authority and resources from local government bodies to rural and urban councils and create wealthy territorial communities, able to exercise their powers. In fact, the Concept deals with the need of real reforms of local self-government in Ukraine [1].

With the background formed, the decentralization has become urgent, therefore there are sufficient opportunities to implement European experience and reforms in Ukraine, but there are doubts about the institutional capacity of public and local authorities to implement this experience. The interim results of the reform and its prerequisites need an appropriate scientific and analytical justification, which will give the opportunity to evaluate the chosen course, the deviations, their causes and consequences.

Literature review and the problem statement. The study of the decentralization reform implementation in Ukraine, specific features of spatial management development have become topical due to the decentralization reform implementation. However, spatial development, administrative-territorial reforms, public administration system in Ukraine, which has been in a state of “the permanent reform” for more than 15 years, was investigated by many foreign and domestic scientists such as V. Heyets, V. Bakumenko, Z. Varnali, Y. Volkova, R. Melnikov, P. Nadolishni, O. Popov, M. Porter, I. Fashchevski, T. Hershberg, L. Chernyk, et al. In the context of administrative reform as a complex socio-administrative problem the research done by I. Adamets is worth considering. The issue of social responsibility as the basis for the success of decentralization reform is investigated by O. Berezina, global principles of territorial consolidation in the context of the global partnership are studied in the works of L. Petkova. The management of strategic development of the consolidated territorial communities is discussed in the studies of S. Seregina, Y. Sharova, E. Borodina, N. Goncharuk. In particular, the conceptual foundations of local self-government reform and power decentralization in Ukraine are studied, the current status and problems are analyzed, the European experience is summarized. Evaluation of decentralization reform in Ukraine is emphasized by A. Melnychuk, P. Ostapenko.

Scientists devoted much of their research to the theoretical bases of decentralization reform implementation, in particular, the justification of conceptual provisions. Scholars and analysts conducted statistical observations on the quantitative results of the reform, namely the dynamics of the number of amalgamated communities, data about the size of the budget and finance statistics. There are also surveys on the understanding of the reform by the population and its consequences. However, there are no comprehensive studies on the evaluation of the decentralization reform

efficiency not only by the means of quantitative parameters, but also by means of qualitative ones, in particular the objective assessment of the situation in the territorial communities of the local population, efficiency of the measures taken in the context of solving local problems etc.

The aim of the study is a comprehensive assessment of the interim results of decentralization reform in the context of problem-oriented focus. The objective of the study is to investigate the basic preconditions and the necessity of the decentralization reform implementation, the study of previous expectations, analytical conclusions and their evaluation in the aspect of problem orientation.

Research results. The reform of the administrative-territorial structure of our country, launched together with the local government reform (decentralization reform). Ukraine is actively reforming the system of administrative-territorial structure by creating united local communities [2].

The aim of the reform of the local government is primarily to ensure its ability by its own resources, to solve local issues. It means empowering of territorial communities with greater resources and the mobilization of their internal reserves [3].

Administrative reform in Ukraine, according to three stages implementation. Reformers note that the reform is based on the Scandinavian model of the ATG system. The first stage involves the transfer of the state powers to the lowest administrative-territorial level to the newly created united territorial communities (UTC), organized through the consolidation of rural councils. Most of the powers that previously belonged to district state administrations (DSA) will be transferred to the newly created UTC, thus proving the inefficiency of the DSA. In fact, united local communities are created through the reorganization of village councils and regions elimination according to the results of the first stage [4].

The second stage of the reform involves the creation of administrative-territorial units of the regional level that is prefectures (counties or districts), empowered with management authorities.

The third stage of the reform involves the formation of a third regional level of the ATU of the country. After the formation of the two lower levels of the ATU — local and sub-regional reform, it would be logical to complete the reform of the ATU higher system-level that is regional.

In fact, it would mean a reduction in the number of regions of the country. However, the reform of this ATU system-level at the expert one is little said, as long as there is no single option for the reform. The knowledge and methods of communal geography can be of great importance in this situation, as the domestic social geography has long had its own division variant of the country and socio-geographical areas, which should form the basis of a new regional division [2].

The necessity and urgency of the decentralization reform in Ukraine is due to several reasons, among which the most important are:

1) the excessive fragmentation of territorial communities (there used to be rural communities with the population range from 1000 to 300 persons (45.4% of the total) in Ukraine before the reform), also there is a significant proportion of communities with the population of 500 to 1,000 residents (35.8 %). Territorial communities, the population of which not exceeding 500 people constitute almost 11 % of the total number. Overall, 92% of rural territorial communities had a population of less than 3,000 inhabitants before the reform started [5].

2) subsidies from local budgets (more than 5000 territorial communities have a share of subsidization of the budget from 70 to 90 %, about 500 communities are maintained at the expense of the state budget).

3) significant financial resources are allocated to the maintenance of the administrative apparatus, limiting the ability of projects to solve problems of local importance.

4) degradation of rural territories (the population decline, the mass move of young people in the city, lack of infrastructure and facilities to ensure improvement and appropriate quality of life. As of January 1, 2017, the proportion of rural residents accounted for 28.7% of the total resident population (for comparison: in 1990 it constituted 32.7 %) [5].

5) lack of initiatives on the part of local authorities and prolongate dependency on the Soviet management ideology.

From June 9th to 13th, 2017 the Fund "Democratic initiatives" named after Ilko Kucheriv jointly with the sociological service of Razumkov Centre conducted a nationwide exit pole (2018

respondents, aged 18 years, theoretical sampling error does not exceed 2.3%) in all regions of Ukraine except Crimea and occupied territories of Donetsk and Lugansk regions. In August 2016 Fund "Democratic initiatives" and the Kiev international Institute of sociology had a similar study. As evidenced by the results of a survey for 2017, the level of awareness of citizens with the reform of decentralization improved somewhat: 20% of Ukrainians are well aware of the reform (in August 2016, the figure was 12%), 62% of respondents know something (54% is the figure of 2016). The percentage of those who does not know anything about the reform, decreased from 30% to 18% [6].

Ukrainians residing in the central regions of Ukraine (the level of awareness is more than 87%) have the best awareness and the least is in the south of Ukraine (69%). The majority of Ukrainians approve the actions of the authorities in the framework of decentralization reform, 42% of respondents have positive attitude. Most supporters of decentralization reform are in the West (48%) and the least is in the East (31%). On the other hand, only 12% of Ukrainians are fully satisfied with the pace of reform, 37% consider it to be implemented too slowly, and 22% suppose it not to be implemented at all [7].

The majority of Ukrainians sees both positive and negative consequences of decentralization reform, in particular 24% of respondents noted a new influence on the government, 18% believe in the improvement of the quality of services. 28 % of respondents believe the reform negative effects to deepen the "society stratification", 16% - to devastate villages and towns [8].

The financial and analysis materials prepared by the Ministry of Regional Development, construction and housing and communal services of Ukraine with the assistance of the Swiss-Ukrainian project "Decentralization Support in Ukraine" DESPRO, U-LEAD Europe: Programme for Ukraine with empowerment at the local level, accountability and development and the Swedish-Ukrainian project "Decentralization Support in Ukraine", show the General Fund of Local budgets of territorial communities United for 2016 increased almost 7 times, compared to the income of 2015 in their local councils, which became a part of the GSS, and amounted to 7.1 billion UAH, including for the account [9]:

- taxes and fees – 3.3 bln UAH, of which 60% of the tax to incomes of physical persons amounted to 1.7 bln UAH;
- intergovernmental transfers in the form of basic subsidies, educational and medical subventions - 2.8 bln UAH;
- subventions to the communities infrastructure formation –1 bln. UAH

In addition, the communities received a subvention from the state budget for socio-economic development of territories in the amount of 50 mln UAH and funds in the sum of 134 mln. from the State Regional Development Fund for implementation of investment programs.

Based on 1 inhabitant of the united communities, the average ratio of own revenues grew by 1645 UAH (from UAH 700 to 2345 UAH). Slobozhanskaya UTC of Dnipropetrovsk region received maximum funds per 1 inhabitant — 16 thousand UAH [5].

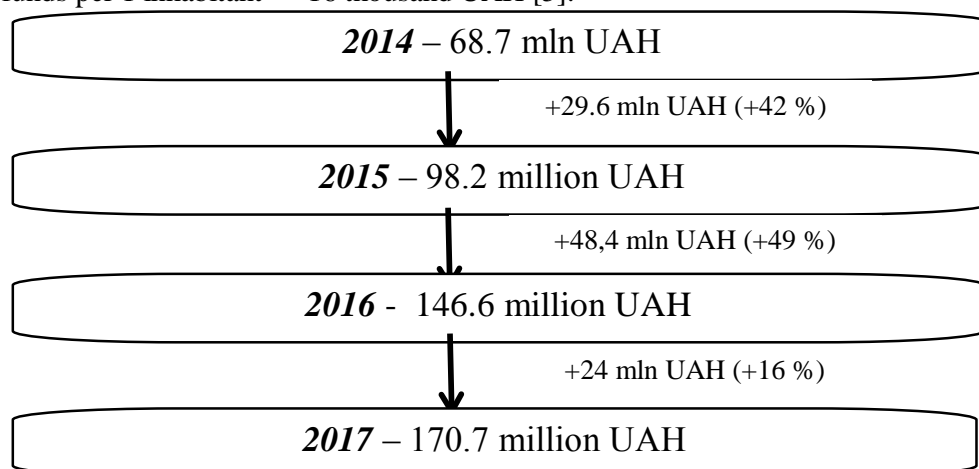


Fig. 1 Growth in own resources of local budgets [10]

According to the outcomes of the sociological surveys results systematization organized by various expert agencies, it was determined that among the main problems / obstacles in the implementation of the decentralization reform, the respondents distinguish: financial imbalances; inadequate legal framework; lack of clear division of powers between district administration, district councils and UTC; the need to comply with the declared data; lack of awareness of decentralization; the lack of agreement within communities; political processes. However, more than 70 % of respondents support the reform and believe in its successful implementation [11].

Experts suppose that the decentralization reform must be sped up, the consolidation of the communities in the UTC must be implemented on the principles of economic efficiency, provide a more democratic approach of regional governments in the creation of the UTC.

Table 1

Interim results of the decentralization reform

The reason / need for decentralization reform	Interim results of the decentralization reform
The excessive fragmentation of territorial communities	In 2015—2016 Ukraine created 366 consolidated territorial communities.
Subsidized local budgets	All UTC changed over to direct inter-budget relations with the State budget, received financial sources, own authorities at the level of the regional cities.
A significant part of financial resources is allocated for administration funding	There were about 12 thousand units of self-government before the reform, and after the reform there should be 2—2.5 thousand. Downsizing of the management stuff naturally leads to a reduction of maintenance costs
Degradation of rural areas	Financial resources obtained as a result of decentralization reform in 2016 helped communities to: <ul style="list-style-type: none"> – implement spending powers in the socio-cultural sphere, namely, to finance secondary education institutions and kindergartens for a total amount of 2.5 billion UAH; to organize the provision of primary medical care to community residents and to fund secondary medicine services — 0.9 billion UAH; to provide for the maintenance and organization of the community centers, libraries, sports institutions, to provide social assistance to the population — 0.5 billion UAH; – to finance the executive offices of local authorities — 0.5 billion UAH; – implement infrastructure projects and local programs and activities – 1.9 billion UAH, including repair of roads, accomplishment of territories and projects in housing and communal services — 1.1 billion UAH, repair and reconstruction of institutions of the socio-cultural sphere – 0.6 billion UAH; - to provide administrative services, to establish community centers and to carry out other expenses related to their powers. <p>It should be noted that the largest part of financial resources of the community was directed on the realization of powers in the socio-cultural sphere - 60-70%, the implementation of infrastructure objects and investment projects — 25-30%. It proves that during the first year of operation in the new status the united communities could spend the third part of their funds for the development of their territories [11].</p>
The lack of initiatives on the part of local authorities	Decentralization reform provides for the voluntary association of territorial communities on the principles of initiative, vicarious liability and partnership.

Conclusions. Thus, the main purpose of the decentralization reform is the creation and maintenance of a favorable living environment, necessary for full human development, providing residents of territorial communities with qualitative and accessible administrative and social services through sustainable development of viable communities. The reform gives the opportunity for consolidation of communities, the development of civil society.

The efforts aimed at the decentralization of financial resources are an important part of the local government reform. Positive results in this regard are proven by the indicators of local budgets

use, increasing of the share of local budgets in the consolidated budget of Ukraine and indicators of financial decentralization.

It became possible due to the interest of local governments to expand revenues to local budgets, search of reserves of their content and efficiency administration increase of taxes and fees.

Regarding the use of funds by local governments, including the united territorial communities, the emphasis shifted from the consumer position (the expectation of subsidies from district and provincial budgets), to attempts to create an effective administrative apparatus and to direct resources to the communities development, to carry out analysis of budget spending and to prevent cases of inefficient or irrational use.

Література

1. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [Електронний ресурс] : розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 року № 333-р. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
2. Мельничук А. Децентралізація влади: реформа № 1 [Текст] : [аналітичні записки] / А. Мельничук, П. Остапенко. — Київ : ЦОП «Глобус» ; ФОП Кравченко Я. О., 2016. — 35 с.
3. What is decentralization? [Electronic resource] : General information // Center for International Earth Information Network CIESIN Columbia University. — Available at: http://www.ciesin.org/decentralization/English/General/Different_forms.html.
4. Basta L. R. Decentralization — Key Issues, Major Trends and Future Developments [Electronic resource] / Lidija R. Basta // Center for International Earth Information Network CIESIN Columbia University. — Available at: http://www.ciesin.org/decentralization/English/General/SDC_keyissues.pdf.
5. Децентралізація. Місцеві бюджети 159 об'єднаних територіальних громад за 2016 рік [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/04/De-centr_297x210_April-2017.pdf.
6. Junginger M. Implementing the decentralization reform in Ukraine [Electronic resource] / Moritz Junginger // Konrad-Adenauer-Stiftung. — Available at: <http://www.kas.de/ukraine/en/publications/47315>.
7. Jarabik B. Ukraine's shows struggle for decentralization [Electronic resource] / Balazs Jarabik, Yulia Yesmukhanova // Carnegie endowment for international peace. — Available at: <http://carnegieendowment.org/2017/03/08/ukraine-s-slow-struggle-for-decentralization-pub-68219>.
8. Громадська думка населення щодо реформи децентралізації [Електронний ресурс] // Фонд «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва. — 2017. — 24 липня. — Режим доступу: <http://dif.org.ua/article/gromadska-dumka-naselennya-shchodo-reformi-detsentralizatsii>.
9. EU continues to support decentralisation in Ukraine: 23 Local Government Development Centres opened [Electronic resource] // European Union External action. — Available at: https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/30300/eu-continues-support-decentralisation-ukraine-23-local-government-development-centres-opened_en.
10. Казюк Я. Фінансова децентралізація і бюджети перших 159 об'єднаних громад в деталях [Електронний ресурс] / Я. Казюк // Децентралізація. — 2017. — 18 квітня. — Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/5244>.
11. Taal H. Decentralization and Community Participation for Improving Access to Basic Services: An empirical approach [Electronic resource] / Housainou Taal // Unicef Office of Research-Innocenti. — Available at: <https://www.unicef-irc.org/publications/168>.
12. Rossi M. Decentralization — Initial Experience and Expectations of the SDC [Electronic resource] / M. Rossi // Center for International Earth Information Network CIESIN Columbia University. — Available at: http://www.ciesin.org/decentralization/English/General/SDC_initial.pdf.
13. Kalin W. Decentralization — Why and How? [Electronic resource] / W. Kalin // Center for International Earth Information Network CIESIN Columbia University. — Available at: http://www.ciesin.org/decentralization/English/General/SDC_why_how.pdf.
14. Making Decentralization Reform Work: Opportunities and Innovations for Local Governance and Service Delivery [Electronic resource] // Europe and Central Asia. — 2016. — September. — Available at: http://www.eurasia.undp.org/content/rbec/en/home/library/democratic_governance/making-decentralization-reform--opportunities-and-innovatio.html.
15. Support to the decentralisation reform in Ukraine UDU/U-LEAD with Europe [Electronic resource] // GIZ. — Available at: <https://www.giz.de/en/worldwide/39855.html>.

Стаття рекомендована до друку 28.02.2019

© Ткаченко Ю. В., Кулик Ю. С.

References

1. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy. (2014, April). *Pro skhvalennia Kontseptsii reformuvannia mistsevoho samovriaduvannia ta terytorialnoi orhanizatsii vlady v Ukraini*. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>
2. Melnichuk, A., & Ostapenko, P. (2016). *Detsentralizatsiia vlady: reforma № 1*. Kyiv: TSOP «Globus», FOP Kravchenko YA. O.
3. What is decentralization?: General information. *Center for International Earth Information Network CIESIN Columbia University*. Retrieved from http://www.ciesin.org/decentralization/English/General/Different_forms.html
4. Basta L. R. Decentralization — Key Issues, Major Trends and Future Developments. *Center for International Earth Information Network CIESIN Columbia University*. Retrieved from http://www.ciesin.org/decentralization/English/General/SDC_keyissues.pdf
5. *Detsentralizatsiia. Mistsevi biudzhety 159 obiednanykh terytorialnykh hromad za 2016 rik*. Retrieved from http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/04/De-centr_297x210_April-2017.pdf

6. Junginger, M. Implementing the decentralization reform in Ukraine. *Konrad-Adenauer-Stiftung*. Retrieved from <http://www.kas.de/ukraine/en/publications/47315>
7. Jarabik B., & Yesmukhanova, Y. Ukraine's shows struggle for decentralization. *Carnegie endowment for international peace*. Retrieved from <http://carnegieendowment.org/2017/03/08/ukraine-s-slow-struggle-for-decentralization-pub-68219>
8. Hromadska dumka naselelnia shchodo reformy detsentralizatsii. (2017, July 24). *Fond «Demokratychni initsiatyvy» imeni Ilka Kucheriva*. Retrieved from <http://dif.org.ua/article/gromadska-dumka-naselelnia-shchodo-reformi-detsentralizatsii>
9. EU continues to support decentralisation in Ukraine: 23 Local Government Development Centres opened. *European Union External action*. Retrieved from https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/30300/eu-continues-support-decentralisation-ukraine-23-local-government-development-centres-opened_en
10. Kaziuk, Ya. (2017, April 18). Finansova detsentralizatsiia i biudzhetny pershykh 159 obiednanykh hromad v detaliakh. *Detsentralizatsiia*. Retrieved from <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/5244>
11. Taal, H. Decentralization and Community Participation for Improving Access to Basic Services: An empirical approach. *Unicef Office of Research-Innocenti*. Retrieved from <https://www.unicef-irc.org/publications/168>
12. Rossi, M. Decentralization — Initial Experience and Expectations of the SDC. *Center for International Earth Information Network CIESIN Columbia University*. Retrieved from http://www.ciesin.org/decentralization/English/General/SDC_initial.pdf
13. Kalin, W. Decentralization — Why and How? *Center for International Earth Information Network CIESIN Columbia University*. Retrieved from http://www.ciesin.org/decentralization/English/General/SDC_why_how.pdf
14. Making Decentralization Reform Work: Opportunities and Innovations for Local Governance and Service Delivery. (2016, September). *Europe and Central Asia*. Retrieved from http://www.eurasia.undp.org/content/rbec/en/home/library/democratic_governance/making-decentralization-reform-work--opportunities-and-innovatio.html
15. Support to the decentralisation reform in Ukraine UDU/U-LEAD with Europe. *GIZ*. Retrieved from <https://www.giz.de/en/worldwide/39855.html>

The article is recommended for printing 28.02.2019

© Tkachenko Yu., Kulyk Yu.

Tupitska Yevgenia

*Ph. D. in Law, Associate Professor,
Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine;
e-mail: evgeniya.ta@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-7484-9723*

Piddubna Viktoriia

*Ph. D. in Law, Associate Professor,
Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine;
e-mail: vitapdd@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-6532-9884*

Riabchenko Yaroslava

*Ph. D. in Law, Associate Professor,
Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine;
e-mail: slavohka@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-3132-3799*

GENEZIS OF LEGAL REGULATION OF CREDIT RELATIONS IN THE CONDITIONS OF TRANSITIVE ECONOMY OF UKRAINE

Abstract. The purpose of the paper is to analyze the genesis of credit legal relationship as the notion in Civil law as well as historical transformations of its legal regulation at the different stages of Ukraine's development. The survey is based on the use of a comparative method, the application of which allows us to compare Ukrainian laws with international crediting standards. The theoretical and practical recommendations on the improvement of law implementation and legal credit regulation are made. Results of the survey showed that the domestic legislation regulates the relations of consumer lending are more perfect in the field of consumer rights protection in comparison with other countries of the post-Soviet area. As for the EU countries, the legal regulation and practical application of the credit institution used by the participants in civilian circulation to meet their economic needs is deprived of those gaps existing in the domestic legal system. In particular, it is a question of the uncertainty in the Ukrainian legislation of issues related to the use of misleading advertising by banks concerning lending conditions, incomplete disclosure of information, difficulties encountered in assessing the borrower's creditworthiness, the status of a credit intermediary, establishing unfair terms of consumer credit agreements, imposing by banks and other institutions of additional and related services, lack of equal requirements to creditors, etc.

The change in the political and economic situation in Ukraine directly influenced the legislator's approach to the legal regulation of credit relations. The transition of social relations to the market economy has led to increased acquisition by the subjects of the civilian turnover of goods and services on credit. However, the current legal credit regulation does not always meet the requirements of practice. Ukrainian legislation has legal acts that regulate lending relations, but foreign practice of the separate credit institution has already deprived of those gaps that Ukrainian legal system still need to fill up. In order to eliminate the problems of legal consumer credit regulation it is necessary to bring the legislation of Ukraine into conformity with the best international practice.

Keywords: debt, debt liability, money, credit, bond, loan, credit relationship.

JEL Classification G28, K12

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 0; bibl.: 14.

Тупицька Є. О.

*кандидат юридичних наук, доцент,
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, Україна;
e-mail: evgeniya.ta@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-7484-9723*

Піддубна В. Ф.

*кандидат юридичних наук, доцент,
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, Україна;
e-mail: vitapdd@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-6532-9884*

Рябченко Я. С.
кандидат юридичних наук, доцент,
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, Україна;
e-mail: slavohka@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-3132-3799

ГЕНЕЗИС ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація. Проаналізовано генезис кредитних відносин, а також історичні перетворення їх правового регулювання на різних етапах розвитку України. Дослідження базується за допомогою порівняльного методу, застосування якого дозволяє провести паралель українського законодавства з міжнародними стандартами кредитування. Результати дослідження показали, що вітчизняне державне регулювання кредитних відносин є більш досконалим у порівнянні із законодавством інших країн пострадянського простору. Що стосується країн Європейського Союзу, отримано висновок, що практика використання кредитування, яка здійснюється суб'єктами господарювання для задоволення своїх економічних потреб, уже позбавлена тих прогалин, які існують у національній системі. Зокрема, йдеться про невизначеність в українському законодавстві питань щодо наслідків використання фінансовими установами недостовірної інформації під час формулювання умов кредитування. Так, частими є випадки поширення несправедливої реклами банківських продуктів, неповного розкриття чи приховування певних умов кредитування, невизначеності статусу кредитного посередника, нав'язування банками додаткових та супутніх послуг до основного кредитування, відсутності рівних вимог до споживачів фінансових послуг тощо.

На підставі проведеного дослідження доведено, що зміна політико-економічної ситуації в Україні безпосередньо вплинула на підхід законодавця до правового регулювання кредитних відносин. Перехід суспільних відносин до ринкової економіки призвів до посилення придбання суб'єктами господарювання товарів і послуг у кредит, що, у свою чергу, вимагає приведення українського законодавства у відповідність з найкращою міжнародною практикою. Надаються науково-теоретичні та практичні рекомендації щодо вдосконалення застосування норм права, присвячених регулюванню відносин позики і кредиту на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки.

Ключові слова: заборгованість, боргове зобов'язання, гроші, кредит, облігація, кредит, кредитні відносини.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; бібл.: 14.

Тушицкая Е. А.
кандидат юридических наук, доцент,
Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого;
e-mail: evgeniya.ta@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-7484-9723

Поддубная В. Ф.
кандидат юридических наук, доцент,
Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого;
e-mail: vitapdd@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-6532-9884

Рябченко Я. С.
кандидат юридических наук, доцент,
Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого;
e-mail: slavohka@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-3132-3799

ГЕНЕЗИС ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Аннотация. Проанализирован генезис кредитных отношений, а также история развития их правового регулирования на разных этапах развития Украины. Исследование базируется с помощью сравнительного метода, применение которого позволяет провести

параллель украинского законодательства с международными стандартами кредитования. Результаты исследования показали, что отечественное государственное регулирование кредитных отношений является более совершенным по сравнению с законодательством других стран постсоветского пространства. В сравнении с законодательными системами стран Европейского Союза Украина отстает в практике использования кредитования, осуществляемого субъектами хозяйствования для удовлетворения своих экономических потребностей.

На основании проведенного исследования приводятся научно-теоретические и практические рекомендации по совершенствованию применения норм права, посвященных регулированию отношений займа и кредита на современном этапе развития отечественной экономики.

Ключевые слова: задолженность, долговое обязательство, деньги, кредит, облигация, кредит, кредитные отношения.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; библи.: 14.

Introduction. Economy of the developed countries is characterized by the domination of credit relationships. Embracing the total system of social reproduction, including production, distribution, exchange and consumption, they have penetrated deeply into international economic relations. The proper legal regulation of debt liabilities and the financial and credit system on the whole is a guarantee of the stability of the market economy as well as commodity-money circulation of any developed country in the world. Today there is a rapid development of lending, its volume increase and distribution in society. The said factors require a comprehensive research of the genesis of credit legal relations in Ukraine and the development of scientific recommendations for the improvement of domestic legislation in this area. The development of legal credit regulation in Ukraine is an integral part of the world historical transformation of credit relations; therefore, it is logical to begin studying the issue under discussion with the origin of this institution in the world economic systems.

Target setting. Taking into account the modern globalization of economic system of all countries, it is reasonable to study the best international practices of legal regulation in this sphere, to implement international crediting standards into Ukrainian laws.

Actual scientific researchers and issues analysis. The issues of improving the legal regulation of relations with the provision of financial services in Ukraine were highlighted in the writings of O. Baranovsky, N. Vnukova, O. Vovchak, O. Gamankova, V. Goncharenko, O. Zaletov, V. Levchenko and others. C. Gudhart, C. Ingves, C. Lentner, D. Matolchi, E. Niras, D. T. Tosomocos and others studied the study of the development of this institute in foreign law.

Uninvestigated parts if general matters defining. The research of these scholars does not allow us to conclude about genesis of the concept of credit relations, the historical transformation of their legal regulation at different stages of economic development of Ukraine, as well as the compliance of the norms of Ukrainian legislation with international standards in the field of provision of credit services.

The research objective. The article is intended to reveal the positive experience of economic-legal regulation of financial services in other countries of the world, the state of these relations at different stages of development of Ukraine, development of scientific and practical recommendations for improvement of the state policy in this sphere.

A prerequisite for the development of credit relations in their modern economic-legal sense can be considered the origin of borrowing relations (*mutuum*) in Roman private law. Banks currently engaged in providing financial services did not initially perform such functions. For example, in ancient Rome there were *argentarii*, i.e. a union of trading owners who set off mutual debt liabilities between customers and kept records of deposits and cash provided on loan (Shirshenevich, 2003). The transformation of banks directly into lending institutions dates back to the Middle Ages, in particular to the opening of the Amsterdam Bank in 1609. Consequently a real and unilateral loan agreement no longer met the purpose of banking service to administer credit

relations. It resulted in development of a complicated bilateral obligation, which involves not only the borrower's obligation to return the loan amount, but also the obligation of the bank to grant a loan. G. Dernburg commented thereupon, "loans are often preceded by contracts for loan transfer – *pacta de mutuo dando* and *pacta de mutuo accipiendo*. Both transactions are usually united in the one, but each of them has its own peculiarities. *Pactum de mutuo dando* – a contract for the transfer of things on loan – is based on the silently acknowledged condition that a borrower must be creditworthy when receiving it. Thus, this condition was provided for by the contractor, who promised to conclude a loan agreement, since the latter intended to grant a money loan, rather than lose it at all" (Denburg, 1904).

As for the promise of loan issuing, it should be noted that this transaction was eventually transformed into a loan agreement. The credit opening (*sui generis*), in the narrow sense of the word, is a promise to transfer, upon request and at the disposal of the counterparty, the funds specified in the agreement. So, the credit opening should be considered as an agreement on the implementation of a loan in the future, or a grant of loan on the specified terms (Shirshenevich, 2003).

Over time, in 1922 the Central Committee of the Ukrainian SSR adopted Article 218 stipulating a preliminary loan agreement. The credit reform of 1930-1931 led to introduction of the concept of a credit contract as an independent transaction in the civilian turnover, which differed from the loan agreement. Thus, Article 382 of the Central Committee of the Ukrainian SSR (hereinafter referred to as CC, USSR), 1964 regulated the lending to state organizations, collective farms and other cooperative and public organizations. This activity was carried out in accordance with the approved plans and by issuing purpose term loans by the State Bank of the USSR and other banks of the USSR as provided for by the legislation of the USSR. And in this, mutual lending to organizations in kind or in cash, including the issuance of advances, was allowed only in cases established by the legislation of the USSR. The conditions and procedure for lending by one collective farm of another for providing production assistance were authorized by the Council of Ministers of the Ukrainian SSR.

As we see, not excluding entirely the construction of a loan agreement for regulating credit relations, the legislation of the Soviet period compiled the disposition of Independent legal institutions, Art. 382, CC, USSR, 1964. As for lending to individuals, the relevant relations were regulated by Bank loans to citizens, Art. 383, CC, USSR, 1964 with a reference provision prescribing that loans granted to citizens are issued by banks of the USSR in compliance with the laws of the Union of Soviet Socialist Republics.

Significant changes in the development of the legal regulation of credit relations was significantly changed due to the adoption of [3] the Fundamentals of Civil legislation of the USSR and the republics (*Osnovi zcivilnogo zakanadelstva*, 1991). Accordingly, Art. 113 of the Fundamentals stated that under the loan agreement (credit contract), the lender (creditor) transfers possession of money or things determined by generic features (full economic management or operational management) to the borrower (debtor), and the latter undertakes to return the same amount of money or the same number of things of the same kind and the same quality in due time.

In the case of business loan the interest was charged as agreed upon by the parties. In the absence of the agreement, it was determined by the average interest rate of the bank at the location of the creditor. The loan to individuals was interest-free. All of this points to the fact that the terms of loan and credit were used as synonyms in the Soviet period. Over time, however, the independent legal nature of the credit contract and its distinction from the loan agreement has been increasingly supported in scientific legal publications. In particular, there are the following distinctive features of a credit contract: a special entity; the presumption of payment of credit services; the moment of occurrence of the parties' rights and obligations under the contract. Furthermore, a credit contract does not lose its generic relation to a loan agreement that allows of applying the general provisions on the loan agreement to the credit relations. Gradually, the approach was implemented for drafting the relevant chapters of the Civil Code of Ukraine in 2004 (*Zcivilny kodeks Ukrainy*, 2004). In this regard, it seems logical that Chapter 71 lacks for provisions on financial services.

Also, the Soviet period can be marked by the development of consumer lending (Postanova, 1954). The vast majority of loans were granted directly in kind owing to the instable financial system. The payment by installment for the purchase of housing was a common practice. One of the most common types of consumer lending was the sale and purchase of durable goods under the payment by installment. By contracting, citizens acquired household items, professional devices, agricultural equipment, and houses, cooperative and small enterprises.

Consumer cooperatives played a significant role in satisfying the lending needs of the population. There were two types of credit: small and long-term ones. Small consumer credit was granted for the purchase of food products and necessities, for a period not exceeding one month and at a rate not exceeding fifty percent of the salary. The responsibility for timely repayment of credit indebtedness was relied on the administration of the enterprise under the relevant agreement with the consumer cooperative. Accordingly, the debt repayment was at the expense of payments deducted from the borrower's wages and transferred to the consumer cooperative. Long-term credit was intended for persons who had shares in consumer cooperatives. At the expense of their funds, individuals satisfied their needs in consumer goods and household goods. Long-term consumer credits were issued by banks as well as by state-owned industrial enterprises. The latter provided a credit in commodity. The credit amount did not exceed one and a half months' earnings and six months of the repayment term (Postanova, 1958).

The cash credit was not common in the socialist period. In fact, the funds were granted for the construction and major repairs of individual dwellings, houses, cottages and improvement of individual holdings, for the purchase of livestock, etc. Banks lent at the expense of their available credit resources. It is important that the size of credits was approved in the annual long-term lending plans by the Council of Ministers of the USSR. However, the main resource of bank consumer lending was the return of previously granted credits. Accordingly, the Council plans provided for the terms and amounts of credit repayments.

It should be noted that consumer lending by banks was of a slightly different nature, since they rarely independently issued loans to citizens. There were always three parties where intermediaries were trade organizations, collective farms, state agricultural enterprises, and others. Savings banks were authorized to issue credits to citizens at the expense of available deposits. Nevertheless, under their agreements, the borrower did not obtain the funds in cash, but in the check of standard sample, that entitled the consumer to buy goods allowed for sale on credit within the credit limits.

As a result of independence of Ukraine and its transition to the market economy along with reforming of the banking system legal regulation of lending relations have undergone radical changes. At present, Ukraine has a developed banking system, including the National Bank of Ukraine; other banks (residents and non-residents, registered in accordance with the law of Ukraine); non-bank financial institutions exclusively authorized to accept deposits, make loans or keep customer accounts; Deposit Guarantee Fund; banking infrastructure, as well as relationships and agreements between them. It was the law of the USSR on banks and banking, 1991 that launched legislative support for the functioning of the Ukrainian banking system, although commercial banking institutions at the territory of Ukraine had operated even before that.

The essential point is that the Ukrainian legislation, in comparison with other post-Soviet countries, is characterized by regulation and development of the relations at issue. In particular, credit relations are regulated by the provisions of the Civil Code of Ukraine and the Laws of Ukraine "On Banks and Banking", "On Credit Unions", "On Financial Services and State Regulation of Financial Services Markets" (Zakon, 2002), and "On Protection of Consumer Rights " (Zakon, 1991), by the resolutions of the National Bank of Ukraine "On Approval of the Rules of Providing by Banks of Ukraine Information to the Consumer on the Conditions of Credit and Total Credit Value", to name a few. A special achievement of domestic legislation is the Law of Ukraine on Consumer Lending, November 15, 2016 (Zakon, 2017) aimed at establishing a mechanism of protecting the rights and legitimate interests of the participants in the relevant relations, creating

proper competitive environment at the financial market, increasing the level of public confidence in it, and providing favorable conditions for the development of Ukrainian economy.

The formation and development of legal science in Ukraine is integral and essential part of the world experience in the establishment of the rule of law. Today, there is an objective tendency for international cooperation to intensify and deepen in economic, political, cultural and other spheres. This necessitates mutual study of the experience of legal credit relations regulation taking into account the peculiarities of social development in certain states. In this regard, it is considered necessary to analyze the procedure of consumer credit regulation in the legislation and law practice of foreign jurisdictions.

In 1987, the special EU directive on consumer credit came into force, which sets requirements for the content of the credit agreement. So, in order to protect the rights of participants in these relationships, the contract must contain conditions for the actual amount of interest per annum, the conditions for their change, the terms of the amount, the number and frequency of payments, other costs that may be incurred in connection with the conclusion and performance of the contract, the information on the total amount of all specified payments, the terms of the elements of expenditure not taken into account when calculating the actual annual percentage, but subject to compensation by the consumer in the event of certain circumstances, and a list of such circumstances. Annex 1 of the Directive details the standard terms of various credit contracts as recommended for application in the national legislation of the EU Member States. For example, the indispensable terms of a credit contract concluded for acquiring goods and services are: the description of the goods and services being the subject matter, the price, the amount of the first payment, the total cost of the credit, number, frequency and amount of subsequent payments, indications that entitle the consumer to discharge the obligations before the date of expiry and therefore, obtain a proportional reduction in the cost of the credit, the name of the person who possesses the goods, on the conditions and the term when the consumer becomes the owner of the goods, the detailed methods of securing the credit obligation, the time limits for the consumer's withdrawal of the contract, etc. The overdraft credit agreements must also specify the maximum amount of the credit or the procedure for its determining, the conditions for its using and repayment, the time limits for the agreement withdrawal, etc. The Directive focuses on credit agreements aimed at purchasing goods, works and services by consumers. The detail regulation is provided for the case when the consumer obtains a credit under a pre-existing agreement between the creditor and the seller (supplier) of the goods (services) that prescribes granting credits to the consumers of the specified seller (supplier) in order to acquire the goods (services) of the latter. If the contractual goods (services) are not supplied to the consumer or their quantity or quality is not in compliance the contract terms, the consumer is entitled to apply to the creditor for redress (Article 11 of the Directive) (Direktiva, 2008).

Subsequently, many EU member states have implemented the Directive in national legislation by adopting special laws or amendments to the current regulations. Nevertheless, it should be noted that to date, the lending market in most European states has some pronounced domestic peculiarities owing to the national lending culture.

A pan-European feature of the credit regulation is that special legal acts embrace contractual obligations under mortgage credits. Moreover, it is common practice to formulate so-called general conditions of the contract, which become the key instrument for regulating the consumer services supplied by both financial institutions and non-financial organizations. The EU Directive and national laws set forth the requirements for the "general conditions".

The theory of general credit conditions dominates mostly in Germany, where the relevant law (*Allgemeine Geschäftsbedingungen der Banken*) was adopted in 1974. The law contributed to generalizing the established court practice of resolving credit-related disputes as well as established the standard wording of void contract terms. It is the Federal Union of German Banks, a non-profit organization uniting various credit institutions that develops general conditions of credit agreements in Germany. Most German banks apply the general conditions as their own local legal acts.

Having significant features of legal credit agreements regulation English law differs from respective legal acts in other jurisdictions. The law of 1974 thoroughly and sufficiently regulates every detail of a credit transaction. To take an illustration, it stipulates the title of the document, the print size, the degree of contrast between the print and the paper on which a contract is printed. In accordance with English law, a credit agreement must contain the conditions of the total credit amount, annual interest rate, credit repayment schedule, etc. Moreover, the specified items cannot be "mixed" with others, but should be located next to the document field intended for its signature by the debtor. In certain cases violations by the creditor of the legal requirements for the form and content of the contract entails the inability to enforce the credit agreement.

The essential thing about the law of United States of America (hereinafter referred to as USA) is that it has its own peculiar features of the legal credit regulation. The US banking regulation has a special sub-sector, Consumer Protection law, including four primary laws: the Uniform Consumer Credit Code (UCCC), The Truth in Lending Act (TILA), the Fair Credit Reporting Act (FCRA), and the Law on Equal Credit Opportunities (Equal Credit Opportunity Act (ECOA)). The laws establish "fair" rules for granting a credit and the maximum amount of credit payments as well as the sale of goods rules of installment and deferred payment, and special contract clauses, etc. A particular focus is on the methods of judicial protection of the creditor, and the cases where the court is empowered to discharge foreclosure and distress. The laws also secure the consumer rights of the advanced credit repayment without any extra charges or penalties; whereas, if all contractual charges have already been paid, they are subject to corresponding reduction. The US laws guarantee the right of the consumer to receive complete and accurate information on the credit terms. Specifically, the text of the contract must be clear and unambiguous.

The analysis above proves that the legislation of Ukraine regulating bank services is decades behind the leading countries of the world. All of this explains an appropriate desire of domestic legislators to bring legal regulation of the relations at issue in line with the European standards that is essential for implementing the national EU-integration policy.

Conclusions. All things considered are evident that the change in the political and economic situation in our country directly influenced the legislator's approach to the legal regulation of credit relations. The transition of social relations to the market economy has led to increased acquisition by the subjects of the civilian turnover of goods and services on credit. However, the current legal credit regulation does not always meet the requirements of practice. To date, Ukrainian legislation has legal acts that regulate lending relations, while in the EU countries, credit agreements have been regulated at the level of separate legislative acts since the previous century. Therefore, the foreign practice of the separate credit institution has already deprived of those gaps that Ukrainian legal system still need to fill up. In particular, it is a question of the uncertainty in the Ukrainian legislation of issues related to the use of misleading advertising by banks concerning lending conditions, incomplete disclosure of information, difficulties encountered in assessing the borrower's creditworthiness, the status of a credit intermediary, establishing unfair terms of consumer credit agreements, imposing by banks and other institutions of additional and related services, lack of equal requirements to creditors, etc. Analyzing these provisions, it should be noted that the legislation of Ukraine in the field of providing banking services lags behind the leading countries of the world for several decades. It is quite clear from this that the desire of domestic legislators to bring legal regulation of the studied relations closer to the European level is especially understandable today, when the implementation of the national strategy of European integration takes place. In order to eliminate the problems of legal consumer credit regulation it is necessary to bring the legislation of Ukraine into conformity with the best international practice.

Література

1. Шершеневич Г. Ф. Курс торгового права: товар, торговые сделки [Текст] / Г. Ф. Шершеневич. — Москва : Статут, 2003. — Т. 2. — 543 с.
2. Дернбург Г. Пандекты. Обязательственное право [Текст] / Г. Дернбург ; под ред. П. Соколовского ; пер. с нем. А. Г. Гойхбарг, Б. И. Элькин. — Москва : Унив. тип., 1904. — Т. 3. — 490 с.

3. Про введення в дію Основ цивільного законодавства Союзу РСР і республік [Текст] : постанова від 31.05.1991 № 2212-I // Відомості З'їзду народних депутатів СРСР і Верховної Ради СРСР. — 1991. — № 26. — Ст. 734.
 4. Основи цивільного законодавства Союзу РСР і республік [Текст] : від 31.05.1991 № 2211-I // Відомості З'їзду народних депутатів СРСР і Верховної Ради СРСР. — 1991. — № 26. — Ст. 733.
 5. Цивільний кодекс України [Текст] : офіц. вид. — Київ : Атіка, 2004. — 416 с.
 6. Про продаж громадянам товарів тривалого користування в кредит [Електронний ресурс] : постанова Ради Міністрів УРСР від 14.09.1959 № 1436. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/299-85-%D0%BF>.
 7. Про житлово-будівельну і дачно-будівельну кооперації [Текст] : постанова Ради Міністрів УРСР від 17.06.1958 № 897 // Зібрання постанов Уряду УРСР. — 1958. — № 7. — Ст. 132.
 8. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг [Текст] : закон України від 12.07.2001 № 2664-III // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — № 1. — Ст. 1.
 9. Про захист прав споживачів [Текст] : закон України від 12.05.1991 № 1023-XII // Відомості Верховної Ради УРСР. — 1991. — № 30. — Ст. 379.
 10. Про споживче кредитування [Текст] : закон України від 15.11.2016 № 1734-19 // Відомості Верховної Ради. — 2017. — № 1. — Ст. 2.
 11. Директива № 2008/48/EC Европейского Парламента и Совета ЕС о договорах потребительского кредитования и отмене Директивы Совета ЕС 87/102/ЕЭС М (Страсбург, 23 апр. 2008 г.) [Электронный ресурс] // Верховна Рада України. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_b19.
 12. Consumer Credit Protection Act, United States Code (USC) [Electronic resource]. — Available at: http://www.access.gpo.gov/uscode/title15/chapter41_/html.
 13. Report on the Implementation of the Consumer Credit Directive 2008/48/EC [Electronic resource] / Committee on the Internal Market and Consumer Protection // European Parliament. — 2012. — October. — Available at: <http://www.europarl.europa.eu>.
 14. Study on the Calculation of the Annual Percentage Rate of Charge for Consumer Credit Agreements [Electronic resource] : Final Report / European Commission Directorate General // European Parliament. — 2009. — Available at: <http://www.ec.europa.eu>.
- Стаття рекомендована до друку 15.02.2019 © Туницька Є. О., Піддубна В. Ф.,
Рябченко Я. С.

References

1. Shirshenevich, G. F. (2003). *Kurs torgovogo prava: tovar, togovyje sdelki [Course of commercial law: goods, trade transactions]*. Moscow: Statut [in Russian].
2. Denburg, G., & Sokolovskogo, P. (Ed.) (1904). *Pandecty. Objazatelstvennoje parvo [Pandekty. Liability Law]*. (A. G. Gobjbarg, B. I. Elkin Trans). (Vol. 3). Moscow [in Russian].
3. Pro vvedennia v diiu Osnov tsyvilnoho zakonodavstva Soiuzu RSR i respublik: Postanova vid 31.05.1991 № 2212-I [Decree on the enactment of the Fundamentals of Civil Legislation of the Union of Soviet Socialist Republics and the Republics from 31.05.1991 № 2212-I]. (1991). *Vidomosti Zizdu narodnykh deputativ SRSR i Verkhovnoi Rady SRSR — Information from the Congress of People's Deputies of the USSR and the Supreme Soviet of the USSR*, 26, st. 734 [in Ukrainian].
4. Osnovy tsyvilnoho zakonodavstva Soiuzu RSR i respublik [Fundamentals of civil legislation of the Union of Soviet Socialist Republics and the republics]. (1991). *Vidomosti Zjezdu narodnykh deputativ SRSR s Verkhovnoi Rady SRSR — Information from the Congress of People's Deputies of the USSR and the Supreme Soviet of the USSR*, 26, st. 733 [in Ukrainian].
5. *Tsyvilnyi kodeks Ukrainy [Civil Code of Ukraine]*. (2004). Kyiv [in Ukrainian].
6. Postanova pro prodazh hromadianam tovariv trvaloho korystuvannia v kredyt vid 14.09.1959 № 1436 [Resolution on sale to citizens of durable goods on credit from 14.09.1959 № 1436]. (1959). *zakon4.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/299-85-%D0%BF> [in Ukrainian].
7. Postanova Rady Ministriv URSR Pro zhytlovo-budivelnu i dachno-budivelnu kooperacii vid 17.06.1958 № 897 [The resolution of the Council of Ministers of the Ukrainian SSR On housing and construction and cottage-building cooperatives from 17.06.1958 № 897]. (1958). *Zibrannya postanov Uryadu URSR — Collection of resolutions of the Government of the USSR*, 7, st. 132 [in Ukrainian].
8. Zakon Ukrainy Pro finansovi posluzgi ta derzhavne reguluvannya rynkiv finansovykh posluzg vid 12.07.2001 № 2664-III [Law of Ukraine On Financial Services and State Regulation of Financial Services Markets from 12.07.2001 № 2664-III]. (2002). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy — Information from the Verkhovna Rada of Ukraine*, 1, st. 1 [in Ukrainian].
9. Zakon Ukrainy Pro zahyst prav spozhyvachiv vid 12.05.1991 № 1023-XII [Law of Ukraine on consumer protection from 12.05.1991 № 1023-XII]. (1991). *Vidomosti Verkhovnoi Rady URSR — Information from the Verkhovna Rada URSR*, 30, st. 379 [in Ukrainian].
10. Zakon Ukrainy Pro spozhyvche kredyuvannya vid 15.11.2016 № 1734-19 [Law of Ukraine on consumer lending from 15.11.2016 № 1734-19]. (2017). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy — Information from the Verkhovna Rada of Ukraine*, 1, st. 2 [in Ukrainian].
11. Direktiva № 2008/48/EC Evropejskogo Parlamenta i Soveta EC o dogovorah potrebytelskogo kredyuvania [Directive of the European Parliament and the Council of the European Union on consumer credit agreements № 2008/48/EC]. (2008, April 28). *zakon3.rada.gov.ua*. Retrieved from http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_b19 [in Russian].
12. Consumer Credit Protection Act, United States Code (USC). (n. d.). *www.access.gpo.gov*. Retrieved from http://www.access.gpo.gov/uscode/title15/chapter41_/html.
13. Report on the Implementation of the Consumer Credit Directive 2008/48/EC / Committee on the Internal Market and Consumer Protection. (2012, October). *www.europarl.europa.eu*. Retrieved from <http://www.europarl.europa.eu>.
14. Study on the Calculation of the Annual Percentage Rate of Charge for Consumer Credit Agreements. (2009). *www.ec.europa.eu*. Retrieved from <http://www.ec.europa.eu>.

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Tupitska Y., Pidubna V.,
Riabchenko Y.

Khvostenko V. S.

*Ph. D in Economics, Leading expert on intellectual property,
Scientific Research Department, S. Kuznets KhNUE, Ukraine,
patent attorney of Ukraine;*

e-mail: vladyslav.khvostenko@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-6436-4159

Kipa M. A.

*Ph. D in Economic, Associate Professor, Department of Finance,
S. Kuznets KhNUE, Ukraine;*

e-mail: mokipa@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-9822-0850

Aleksieienko I. I.

*Ph. D in Economic, Associate Professor, Department of Finance,
S. Kuznets KhNUE, Ukraine;*

e-mail: inna01alekseenko@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-8803-1615

FINANCIAL AND COMMERCIAL ASPECT OF THE TECHNOLOGY TRANSFER PROCESS

Abstract. This article provides theoretical synthesis and critical analysis of existing scientific approaches to the concept "technology transfer". The author's vision of the nature of this concept is proved. In the framework of clarifying the nature the list of objects of technology transfer is specified and its financial and commercial character is defined.

The article highlighted two approaches to technology transfer entity definition. According to the first scientific approach, technology transfer is defined as an innovative, technological, socio-technical process interaction and exchange, transfer and adaptation of knowledge, skills, experience, technology, information, industrial property, machinery and equipment on commercial or non-commercial basis.

Another scientific approach to defining the nature of technology transfer is its interpretation as the creation and transmission to the practical organizations or the intellectual property market of scientific and technological achievements, processes of their usage, ideas and concepts, know-how, property rights. The investigation of the nature of technology transfer revealed its basic kind – commercial. Nowadays, in the theory and practice the technology of transfer remains controversial issues of delimitation of concepts such as "technology transfer" and "commercialization of intellectual property".

We propose to interpret the concept of "technology transfer" as the process of changing the ownership of the object of technology or its component in a commercial or free form in order to achieve a new better economic or social impact, production or getting different result. The proposed definition allows determining the object and the subject of technology transfer and specifying its purpose as a form of economic activity.

According to the results of the study, the most controversial features of technology transfer are defined. They include objects and nature of the transfer. Based on the analysis of basic scientific approaches to determine the objects of transfer, their main types were found, including knowledge, property rights on intellectual property, information on commercial or non-commercial basis.

Keywords: technology, transfer, innovation transfer method, object, its financial and commercial transfer character, competitiveness.

JEL Classification O31, O34

Formulas: 0; fig.: 2; tabl.: 2; bibl.: 44.

Хвостенко В. С.

*кандидат економічних наук, провідний експерт з питань інтелектуальної власності,
співробітник науково-дослідного сектору*

*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Україна,
патентний повірений України;*

e-mail: vladyslav.khvostenko@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-6436-4159

Kіna M. O.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Україна;
e-mail: mokipa@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-9822-0850*

Алексєєнко І. І.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Україна;
e-mail: inna01alekseenko@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-8803-1615*

ФІНАНСОВО-КОМЕРЦІЙНИЙ АСПЕКТ ПРОЦЕСУ ПЕРЕДАЧІ ТЕХНОЛОГІЙ

Анотація. Представлено теоретичний синтез і критичний аналіз існуючих наукових підходів до концепції «передача технологій». Обґрунтовано авторське бачення природи цього поняття. В рамках уточнення характеру зазначено перелік об'єктів передачі технологій і визначається його фінансово-комерційний характер.

Розглянуто два підходи до визначення сутності передачі технологій. Відповідно до першого наукового підходу, передача технологій визначається як взаємодія інновацій, технологічних і соціально-технічних процесів, обмін, передача і адаптація знань, навичок, досвіду, технологій, інформації, промислової власності, машин і обладнання на комерційній або некомерційній основі.

Іншим науковим підходом до визначення характеру передачі технологій є його інтерпретація як створення і передача практичних організаціям або ринку інтелектуальної власності науково-технічних досягнень, процесів їх використання, ідей і концепцій, ноу-хау, прав власності. Дослідження характеру передачі технологій дозволило виділити його основний вид — комерційний. В даний час, в теорії та практиці, технологія передачі залишається суперечливим питанням розмежування таких концепцій, як "передача технологій" та "комерціалізація інтелектуальної власності".

Ми пропонуємо інтерпретувати концепцію "передачі технологій" як процес зміни власника об'єкта технології або її компонентів у комерційній чи вільній формі для досягнення нового кращого економічного або соціального впливу, виробництва або отримання іншого результату. Запропоноване визначення дозволяє визначити об'єкт і предмет передачі технології та визначити його призначення як вид економічної діяльності.

За результатами дослідження визначено найбільш суперечливі особливості передачі технології. Вони включають в себе об'єкти і характер передачі. На основі аналізу основних наукових підходів до визначення об'єктів передачі були виявлені їх основні типи, включаючи знання, права власності на інтелектуальну власність, інформацію на комерційній або некомерційній основі.

Ключові слова: технологія, передача, метод перенесення інновацій, об'єкт, фінансово-комерційний характер передачі, конкурентоспроможність.

Формул: 0; рис.: 2; табл.: 2; бібл.: 44.

Хвостенко В. С.

*кандидат економічних наук, ведучий експерт по вопросам інтелектуальної
собственности, сотрудник научно-исследовательского сектора
Харковский национальный экономический университет им. Семена Кузнеця, Украина,
патентный поверенный Украины;
e-mail: vladyslav.khvostenko@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-6436-4159*

Kіna M. A.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов,
Харковский национальный экономический университет им. Семена Кузнеця, Украина;
e-mail: mokipa@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-9822-0850*

Алексеенко И. И.

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов

Харьковский национальный экономический университет им. Семе́на Кузнеца, Украина;

e-mail: inna01alekseenko@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-8803-1615

ФИНАНСОВО-КОММЕРЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОЦЕССА ПЕРЕДАЧИ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. Представлен теоретический синтез и критический анализ существующих научных подходов к концепции «передача технологии». Обосновано авторское видение природы этого понятия. В рамках уточнения характера указан перечень объектов передачи технологий и определяется его финансово-коммерческий характер.

По результатам исследования определены наиболее противоречивые особенности передачи технологии, а именно: объекты и характер передачи. На основе анализа основных научных подходов к определению объектов передачи были выявлены их основные типы: знания, права собственности на интеллектуальную собственность, информацию, передача которых может быть осуществлена на коммерческой или некоммерческой основе.

Ключевые слова: технология, передача, метод передачи инноваций, объект, финансово-коммерческий характер передачи, конкурентоспособность.

Формул: 0; рис.: 2; табл.: 2; библи.: 44.

Statement of the problem. Nowadays, technological leadership determines not only the country's competitiveness on world markets but also describes its economic potential in general. For CIS countries the transfer of industrial property is a relatively new area of economic activity but it should be taken into account that it's inextricable link with such field of economic relations as invention, intellectual property, innovation, investment and so on. In these circumstances an effective tool for technological development, as a separate company so the country in general, is technology transfer. This subject is becoming more particularly relevant in the periods of economic recession and worsening crisis, when growing need to ensure the accelerated pace of economic development in the context of limited resources and destabilizing impact of macroeconomic factors. High scientific and technical potential of Ukraine determines the leading role of technology transfer in the process of improving the competitiveness of domestic producers and, as a result, providing economic leadership of the country in global markets. For these intensifying commercialization issues of industrial property in Ukraine are becoming more relevant that primarily requires studying the nature of technology transfer and defining its nature as an economic category.

Analysis of recent research and publications. The problems of studying theoretical and applied aspects of technology transfer are investigated by domestic economists as A. Androsov, V. Denisyuk, A. Kamyanska, V. Solovyov, V. Tytov, A. Yarymchuk and others. The main areas of modern scientific research are the study of general approaches to technology transfer; it's characteristics of state regulation, the identification of sources of its financing and so on. But without compromising the academic achievements of these scientists till nowadays in the literature there is no any comprehensive approach to the interpretation of the nature of this concept due to several reasons including: firstly, it is due to a multidimensional process of technology transfer which covers both commercial and social components; secondly, the forms of technology transfer and transfer facilities are constantly evolving and mutating; thirdly, the significant impact on solving the definition has legislative framework which is under formation in Ukraine.

The purpose and objectives. The purpose of the article is to study the theoretical and methodological framework to define the concept "technology transfer", its analysis, unification and justification the author's determination.

To achieve the purpose of the research it is necessary to set and solve the following tasks:

to study the existing scientific and practical approaches to determine the economic category "technology transfer" in the light of its key constructs;

to explore the chronological development of the investigated concepts;

to establish the nature of technology transfer;

to determine the list of objects of technology transfer;
to clarify the concept of "technology transfer".

Presenting the main material of the research. Domestic and foreign practice of commercialization of industrial property shows the great multitude of approaches to the interpretation of the concept of "technology transfer" and a large number of related concepts and categories, including in particular the scientific and technological transfer, transfer of knowledge, technological transfer, technology transfer and commercialization of technologies used to determine the only concept. Let's consider them in details.

According to the current legislation on intellectual property the transfer is defined as "technology transfer that is made by making between individuals and / or entities bilateral or multilateral agreement which establish, modify or terminate the property rights and obligations regarding technologies and / or its components" [11].

The group of scientists [35, 36, 31, 27, 39, 5, 6, 19, 7, 26, 3] agree with the mentioned approach and define the nature of the investigated concept as "transfer" but the main shortcoming of this definition is the lack of the role and purpose to implement transfer. Due to the dynamic development of technology transfer we believe that this approach is not sufficiently comprehensive and it is necessary to specify the objects and purpose.

Another common point of view in the framework of this approach is to define the technology transfer as a "process" [41, 20, 5, 7, 15]. Accordingly, in the scientific work [8], the technology transfer is understand as "the spread of technological knowledge of applied nature, as a rule, the production techniques, progressive ideas, models, algorithms and innovative products in the industry, between the sectors, regions or countries". This approach is interesting because of the specification of the object of technology transfer and focusing on the applied knowledge.

According to V. Denisyuk, the technology transfer should be understood as "a set of economic relations in the area of usage of the new system knowledge about production, process implementation or providing service between the owner and the consumer – residents in one country and for international technology transfer – residents and non-residents" [2]. This approach is shared by the group of other scientists [17, 13, 14, 9], that is: defining the nature of technology transfer as economic relations, O. Lyashenko considers this concept as " a system of relations between the agents of social exchange to transfer the cost-effective, new knowledge protected by intellectual property rights that are used by the recipients to obtain benefits" [9]. It should be noted that the approach, according to which the nature of technology transfer is determined by the category of economic relationship is typical for domestic scientific school.

Another scientific approach defines the technology transfer as a type of communication [20, 21]. In this context the study [23] should be mentioned, which defines the technology transfer by the key constructs such as technology transference, the process, the type of communication and interaction and activity. It should be emphasized that the concept of technology transfer is the most prevalent and covers the vast majority of scientific definitions.

The following definition focuses on fundamental and applied knowledge: "sequence of actions when the new knowledge is gained as a result of fundamental and applied research at the universities and research institutions, distributed or transmitted by providing scientific, technical services free of charge or purchased by enterprises to implement as a product or technology" [17].

The theoretical generalization of scientific approaches to determine the economic category of "technology transfer" according to components of its nature, object and nature of the transmission is shown in the table 1.

Table 1

Theoretical generalization of the scientific approaches to determine the economic category the
"technology transfer"

Author	Gist	Object	Nature of transfer
Shaposhnikov A. [22]	Procedures	Knowledge, experience, industrial property	Free of charge

Author	Gist	Object	Nature of transfer
Chun C. [26]	Transfer	Scientific or technological achievement or a new way to use them	Not specified
Mukhin A. [10]	It is used not where the development took place	Technology	Not specified
Das S. [28]	Production	Product	Not specified
Soloviev V. [14]	Relation	Industrial property, goods, engineering	Commercial
Mascus K. [38]	Access to information	Technical information	Not specified
Evdokimov E. [17]	Economic relations	Knowledge, skills, experience	Commercial
Denysyuk V. [2]	Economic relations	New system knowledge	Commercial
Rogova E. [13]	Economic relations	Technology in the form of product	Commercial
Sherman G. [42]	Application	Technology	Not specified
Hayden F. [33]	Investments to create a product	Knowledge, patents, scientific principles	Not specified
Hoffman K., Girvan N. [34]	Investment and development, new knowledge creation	Factories, machinery, knowledge	Not specified
Belokrylova O. [15]	Innovation process	Knowledge	Commercial
Akperov I. [1]	Tools of Economics	Achievements of developed countries	Not specified
Chukhai N. [21]	Communication between people	Knowledge	Not specified
Ignatiev A. Maksimtsev M. [4]	Scientific and technical process	Knowledge, experience	Not specified
Fedulova L. [19]	Transfer	Knowledge	Not specified
Kanyak E. [36]	Transfer	Know-how	Not specified
Chung W. [27]	Transfer	Know-how	Not specified
Jeannet J., Liander B. [35]	Transfer	Research results	Not specified
Kuzyk B. [6]	Transfer or creation of new industrial property	Knowledge, industrial property	Commercial
Gibson D. [31]	Transfer of NGOs to organizations	Information about technological innovation	Not specified
Phillips R. [22]	Moving from NGOs to the market	Ideas and concepts	Commercial
Roessner J. [40]	Moving from one organization to another	Know-how, equipment and technology	Not specified
Williams F., Gibson D. [43]	Moving to less developed countries	Knowledge and Concept	Not specified
Terebova C. [16]	The transition from fundamental knowledge to the technical means	Knowledge	Not specified
Redkina N. [12]	Procedure	Knowledge, skills, experience, technology	Commercial
Yanchenko S. [18]	Procedure	Knowledge, experience and high technology products	Not specified
Derakhsahani S. [29]	The acquisition, development and use	Knowledge	Not specified
Zhoa L., Reisman A. [44]	Production and Design	Knowledge	Not specified
Rogers E. [41]	The adaptation of innovations	Innovation	Not specified

Author	Gist	Object	Nature of transfer
Fonshteyn N. [20]	The process of interaction and exchange	Information	Not specified
Sushkov P. [7]	The process of transferring	Knowledge development	Commercial and free of charge
Kateshova M. Kvashnin A. [5]	The process of moving and adaptation	Technology	Commercial
Baranson J. [25]	TT result is the ability to produce new products	Know-how (knowledge)	Not specified
Lushnikova A. [8]	Dissemination	Knowledge, ideas, products	Commercial
Lyashenko O. [9]	The system of relations	Knowledge in the form of IP objects	Commercial
Hall G, Johnson R. [32]	The system of technology	People, products, processes	Not specified
Autio E., Laamanen T. [24]	The social component	Technological knowledge	Not specified
Levin M. [37]	Socio-technical process	Cultural skills, machines, equipment and tools	Not specified
Farhang M. [30]	The focus on production and it includes the transfer of staff	Knowledge in the form of process, specifications, know-how and personnel	Not specified
The law "On state regulation of activities in technology transfer" [11]	Making agreement	Property rights and obligations	Commercial
Dulepyn Yu. [3]	The form of transfer	Property rights	Commercial and free of charge

According to table 1 it is possible to conclude that there is no uniqueness of domestic and foreign scientists in determining the nature of the economic category of "technology transfer". According to the analysis and synthesis of total aggregate of concepts it is possible to group them into a certain scientific approaches (Table 2).

Table 2

Semantic analysis of economic category "technology transfer"

Constructs	Technology transfer			
	Scientific approach 1	Scientific approach 2	Scientific approach 3	Scientific approach 4
Gist	Innovative, technological, socio-technical process (a sequence of actions, communications) interaction and exchange, transfer and adaptation	Creation and transfer (distribution) to practical organizations or intellectual property market	Investments to create innovative products	The system of economic relations
Objects	Knowledge, skills, experience, technology, information, industrial property, machinery, equipment, tools	Scientific and technological achievements, the process of their usage, ideas and concepts, know-how, property rights	Scientific principles, patents, technology, property complexes	The objects of IP engineering, innovative knowledge systems
Character	Commercial / nonprofit / free of charge			

According to the first scientific approach, technology transfer is defined as an innovative, technological, socio-technical process (a sequence of actions, communications) interaction and exchange, transfer and adaptation of knowledge, skills, experience, technology, information, industrial property, machinery and equipment, instruments on commercial or non-commercial basis [4, 15, 21, 22, 12, 18, 41, 20, 5, 37]. Thus scientists clearly distinguish objects for transfer. In

particular, in scientific works [31, 38] transfer object is specified as information on innovations and technical information.

The other author [20] defines technology transfer as "a process of interaction and mutual exchange of information among people for a long time, taking into account the human factor". In this case, the object of transfer is specified by the information. It is not exhaustive because in this case there is a regular exchange of information.

Another scientific approach to defining the nature of technology transfer is its interpretation as the creation and transmission (dissemination) to the practical organizations or the intellectual property market of scientific and technological achievements, processes of their usage, ideas and concepts, know-how, property rights [26, 19, 36, 27, 6, 31, 22, 40, 43, 16, 7, 8, 30, 3].

As part of this approach the popular is the definition of the object of technology transfer of research results of Scientific and Research Work, which are often presented in the form of intellectual property [35, 33, 6, 11, 26, 14, 3]. Some scientists allocate separately know-how as the object transfer from the set of intellectual property objects [25, 36, 40, 30, 27]. The author [39] understands ideas and concepts as the object of transfer, so it should be attributed to the previous group as the ideas are protected as know-how.

It is interesting the fact that know-how as the object of technology transfer is mainly considered by foreign scientists. First of all, this is due to the fact that know-how is not provided by security state document and there is no much experience to protect objects without registration in the Office as in businesses and so in the scientific institutions.

The largest group consists of scientists who define the subject of technology transfer as "knowledge", considering it in one form or another. Some of them [2] emphasized that the knowledge must be new.

The result of grouping scientists' approaches to define the concept of "technology transfer" according to object transfer criteria is shown in the Fig. 1.

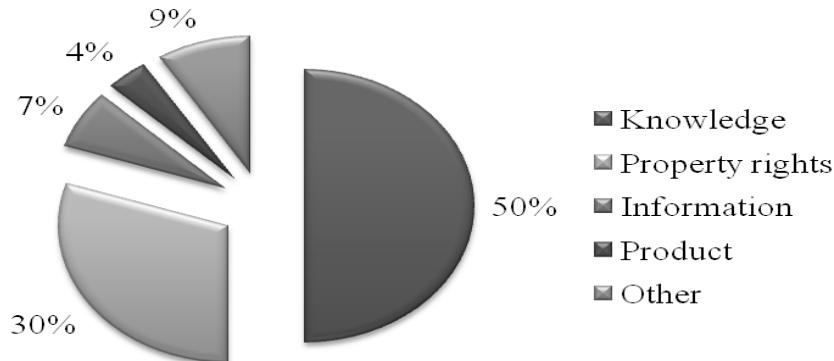


Fig. 1. Distribution of technology transfer definitions according to objects

Source: Compiled by authors

The Fig. 1 clearly shows that 50% of scientists define knowledge as the object of transfer. The objects of intellectual property (property rights) (30%) are on the second place. Information (7%) and product (4%) are less popular.

Such objects of technology transfer as knowledge and objects of intellectual property are embodied in their legislative definition according to which the object of technology is established as scientific and applied results, the objects of intellectual property rights (including patents, utility models, scientific and technical works, computer software, trade secrets), know-how which displays a list, timing, order and sequence of operations, production process and / or sale and storage of products, services [11].

The only part that is not included in the definition of the object the technology is a social component. Therefore, special attention should be paid to scientific approaches that involve to the

object of technology transfer human factor [32, 20] and the social component [37, 4, 17], representing the latest as the category of "experience".

The next scientific approach defines technology transfer as an investment in scientific principles, patents, technology, property complexes to create innovative products [33, 34].

And the latest scientific approach that can be identified on the basis of scientific synthesis of existing definitions is an interpretation of technology transfer as a system of economic relations over the redistribution of intellectual property, engineering, innovative systems knowledge, etc. [2, 9, 13, 14, 17, 19].

An important criterion to distribute concepts of technology transfer is the nature of the transfer. Thus, in the current period of 1970-2000 there are no definitions to indicate the nature of technology transfer. Further, in the later periods scientists' approaches to the specified criteria can be divided into 3 groups: 1) the first group of scientists, emphasizes only on the commercial character of the transfer [39, 5, 17, 6, 13, 2, 11, 14, 9, 12, 8]; 2) Another group believes that the transfer should be free of charge [22]; 3) We consider both options quite reasonable, the same position is shared by the authors [7, 3]. The results of the distribution of existing definitions of the technology transfer by the nature of transfer are shown in the Fig. 2.

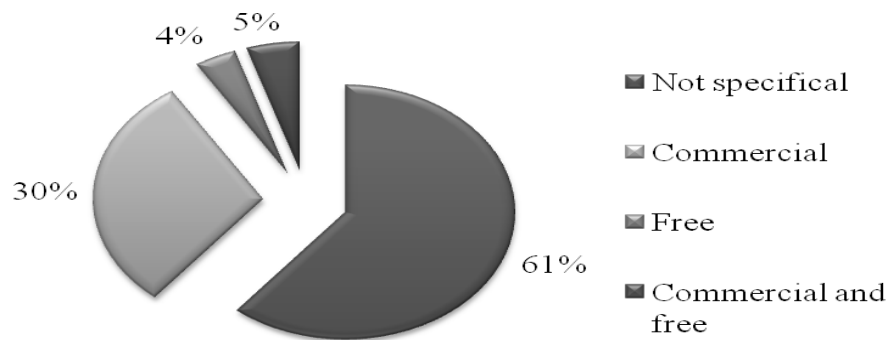


Fig. 2 Distribution of the scientific definitions of the economic category "technology transfer" by the nature of transfer
Source: Compiled by authors

The Fig. 2 clearly shows that the undisputed "leader" among the used objects of transfer is knowledge. However, due to the development of the protection practice of the intellectual property over the last 10 years, the subject of transfer is more often defined as the intellectual property rights. Also it is interesting the fact that the concept of technology transfer appeared in domestic science at the beginning of 1995 but in the world this category has been studying since 1970.

Based on the theoretical generalization of the main principles of the existing scientific approaches and taking into account the current practices we propose to interpret the concept of "technology transfer" as the process of changing the ownership of the object of technology or its component in a commercial or free form in order to achieve a new better economic or social impact, production or getting different result. The proposed definition allows determining the object and the subject of technology transfer and specifying its purpose as a form of economic activity.

Due to this connection it should be noted that nowadays in the theory and practice the technology of transfer remains controversial issues of delimitation of concepts such as "technology transfer" and "commercialization of intellectual property".

Conclusions. According to the results it was grounded that technology transfer is an important link between the science and the business. Its main purpose is to facilitate the financing of national science and increase the competitiveness of domestic enterprises or achieve social effect. The objective relevance of the processes of technology transfer confirms the significant number of approaches to define its concept.

According to the results of the study, the most controversial features of technology transfer are defined. They include objects and nature of the transfer. The basic approaches to the na-

ture of the technology transfer are revealed. Among them it is possible to distinguish the process, transfer, economic relations, communications and a sequence of actions.

Based on the analysis of basic scientific approaches to determine the objects of transfer, their main types were found, including knowledge, property rights on intellectual property, information and so on. Due to it should be stressed that first of all the subject of technology transfer is knowledge but its transfer is made in the form of information, intellectual property rights, results of scientific and research work and so on.

The investigation of the nature of technology transfer revealed its basic kind –commercial but the scientists have recently emphasized on the free (free of charge) form of technology transfer, which aims to achieve social impact.

The prospects for further research in this area are to determine the sequence of stages and procedures of modern research infrastructure to ensure the technology transfer in Ukraine.

Література

1. Акперов И. Г. Трансфер инновационных технологий: готовность, барьеры и возможности [Электронный ресурс] / И. Г. Акбаров, А. В. Петрашов. — Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=12975034>.
2. Денисюк В. Міжнародний трансфер технологій: сучасний зміст, аналіз закордонної та національної статистики [Текст] / В. Денисюк // Економіст. — 2005. — № 2. — С. 42-47.
3. Дулепин Ю. А. Стратегии трансфера инноваций в инновационных системах [Текст] / Ю. А. Дулепин, Н. В. Казакова // Инновационный вестник Регион. — 2010. — № 4. — С. 54—59.
4. Игнатъев А. В. Исследование систем управления [Текст] / А. В. Игнатъев, М. М. Максимцев. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. — 157 с.
5. Катешова М. Л. Инструменты для передачи технологий [Текст] / М. Л. Катешова, А. Г. Квашнин ; отв. ред. В. М. Бузник. — Новосибирск : Изд-во Сибирского отделения РАН, 2003. — 36 с.
6. Кузык Б. Н. Россия 2050: стратегия инновационного прорыва [Текст] / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. — Москва : Экономика, 2005. — 624 с.
7. Лукша О. Центр коммерциализации технологий - организационное развитие: как создать, управлять, организовать мониторинг и оценку деятельности [Электронный ресурс] / О. Лукша, П. Сушков, А. Яновский. — 2006. — Режим доступа: <http://ita.uz/downloads/Gidel.pdf>.
8. Лушников А. В. Роль центров трансфера технологий в развитии малого и среднего инновационного предпринимательства [Электронный ресурс] / А. В. Лушников. — Москва, 2012. — Режим доступа: <http://riep.ru/upload/iblock/213/2134a649c0c776665d4b2a5f1787a06d.PDF>.
9. Ляшенко О. М. Комерціалізація та трансфер технологій: категорії та методи інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / О. М. Ляшенко // Інноваційна економіка. — 2010. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_5/8.pdf.
10. Мухин А. П. Коммерциализация исследований и разработок [Текст] : учебно-практ. пособие / А. П. Мухин, Н. В. Арзамасцев, В. П. Ващенко. — Москва : АМРИ, 2001. — 192 с.
11. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій [Електронний ресурс] : закон України від 14 вересня 2006 року // Відомості Верховної Ради України. — 2006. — № 45. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
12. Редькина Н. С. Формирование концепции управления процессами в академической библиотеке [Текст] / Н. С. Редькина ; науч. ред. О. Л. Лаврик ; Государственная публичная научно-техническая библиотека Сибирского отделения Российской академии наук. — Новосибирск, 2012. — 284 с.
13. Рогова Е. М. Организационно-экономическое обеспечение технологического трансфера: теория и методология [Текст] : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Рогова Е. М. — Санкт-Петербург, 2005. — 384 с.
14. Соловйов В. П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики [Текст] : монографія / Соловйов В. П., Кореняко Г. І., Головатюк В. М. — Київ : Фенікс, 2008. — 224 с.
15. Теория инновационной экономики [Текст] / О. С. Белокрылова [и др.] ; под ред. О. С. Белокрыловой. — Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. — 384 с.
16. Теребова С. В. Трансфер технологий как элемент инновационного развития экономики [Текст] / С. В. Теребова // Проблемы развития территории. — 2010. — Вып. 4 (50). — С. 31—36.
17. Евдокимов Д. В. Трансфер технологий: теория и современная практика [Текст] / Д. В. Евдокимов, М. А. Пивоварова. — Москва : МАКС Пресс, 2004. — 145 с.
18. Янченко З. Б. Совершенствование терминологических подходов к определению «трансфера технологий» [Текст] / З. Б. Янченко // Инновационная экономика. — 2013. — № 4. — С. 187—191.
19. Федулова Л. И. Экономическая природа технологии и технологическое развитие [Текст] / Л. И. Федулова // Экономическая теория. — 2006. — № 6. — С. 3—16.
20. Фонштейн Н. М. Технология коммерциализации. Мировой опыт российских регионов [Текст] / Н. М. Фонштейн. — Москва : Московские новости, 1995. — 228 с.
21. Чухрай Н. И. Трансфер и коммерциализация технологических инноваций [Текст] / Н. И. Чухрай // Экономика промышленности. — 2002. — № 3 (17). — С. 160—166.
22. Шапошников А. А. Трансфер технологий: определения и формы [Текст] / А. А. Шапошников // Инновации. — 2005. — № 1 (78). — С. 57—60.
23. Шкварчук Л. А. Теоретические подходы к определению характера трансфера технологий и его информационно-аналитическое обеспечение [Текст] / Л. А. Шкварчук, А. И. Гарасим // Устойчивое экономическое развитие. — 2013. — № 4. — С. 29—32.
24. Autio E. Measurement and Evaluation of Technology Transfer: Review of Technology Transfer Mechanisms and Indicators [Text] / E. Autio, T. Laamanen // International Journal of Technology Transfer Management. — 1995. — № 10 (6). — P. 643—664.

25. Baronson J. Technology Transfer through the International Firms [Text] / J. Baronson // American Economic Review Papers and Proceedings. — 1970. — P. 435—440.
 26. Chun C. L. Modeling the Technology Transfer to Taiwan from China [Text] / C. L. Chun // International Research Journal of Finance and Economics. — 2007. — № 7. — P. 48—66.
 27. Chung W. Identifying Technology Transfer in Foreign Direct Investment: Influence of Industry Conditions and Investing Firm Motives [Electronic resource] / W. Chung // Journal of International Business Studies. — 2001. — № 32 (2). — P. 211—229. — Available at: <http://dx.doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490949>.
 28. Das S. Externalities and Technology Transfer through Multinational Corporations [Electronic resource] / S. Das // Journal of International Economics. - 1987. - № 22. - P. 171-182. - Available at: [http://dx.doi.org/10.1016/0022-1996\(87\)90028-6](http://dx.doi.org/10.1016/0022-1996(87)90028-6).
 29. Derakhshani S. Factors affecting success in international transfers of technology a synthesis and a test of a new contingency model [Text] / S. Derakhshani // Developing Economies. — 1983. — № 21. — P. 27—45.
 30. Farhang M. Managing technology transfer to China: conceptual framework and operational guidelines [Electronic resource] / M. Farhang // International Marketing Review. — 1997. — № 14 (2). — P. 92—106. — Available at: <http://dx.doi.org/10.1108/02651339710170195>.
 31. Gibson D. Key Variables in Technology Transfer: A field — Study Based on Empirical Analysis [Electronic resource] / D. Gibson, W. Smilor // Journal of Engineering and Technology Management. — 1991. — № 8. — P. 287—312. — Available at: [http://dx.doi.org/10.1016/0923-4748\(91\)90015-J](http://dx.doi.org/10.1016/0923-4748(91)90015-J).
 32. Hall G. The Technology Factors in International Trade [Text] / G. Hall, R. Johnson. — New York : Colombia University Press, 1970.
 33. Hayden F. G. Corporate Networks: A US Case Study [Text] / F. G. Hayden. — Rotterdam : Erasmus University, Conference on the Dynamics of the Firm, 1992.
 34. Hoffman K. Managing International Technology Transfer: A Strategic Approach for Developing [Text] / K. Hoffman, N. Girvan. — IDRC, 1990.
 35. Jeannot J. Some patterns in the transfer of technology within multinational corporations [Electronic resource] / J. Jeannot, B. Liander // Journal of International Business Studies. — 1978. — № 3. — P. 108—118. — Available at: <http://dx.doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490672>.
 36. Kanyak E. Transfer of Technology from Developed Countries: Some Insights from Turkey [Text] / E. Kanyak. — CT : Quarum Books, 1985.
 37. Levin M. Technology Transfer as a Learning and Development Process: An Analysis of Norwegian Programs on Technology Transfer [Electronic resource] / M. Levin // Technovation. — 1993. — № 13 (8). — P. 497—518. — Available at: [http://dx.doi.org/10.1016/0166-4972\(93\)90065-4](http://dx.doi.org/10.1016/0166-4972(93)90065-4).
 38. Maskus K. Encouraging International Technology Transfer [Text] / K. Maskus // UNCTAD-ICTSD Issue Paper. — 2004. - № 7. - 56 p.
 39. Technology Business Incubators: How Effective Is Technology Transfer Mechanisms [Electronic resource] / R. Phillips // Technology in Society. — 2002. — № 24 (3). — P. 299—316. — Available at: [http://dx.doi.org/10.1016/S0160-791X\(02\)00010-6](http://dx.doi.org/10.1016/S0160-791X(02)00010-6).
 40. Roessner J. D. What Companies Want From the Federal Labs [Text] / J. D. Roessner // Issues in Science and Technology. - 1993. - № 10 (1). - P. 37- 42.
 41. Rogers E. Diffusion of Innovations [Text] / E. Rogers. — New York : The Free Press of Glencoe, 1962.
 42. Sherman G. Technology Transfer Innovation and International Competitiveness [Text] / G. Sherman. — New York : John Wiley & Sons, 1981.
 43. William F. Technology Transfer: A Communication Perspective [Text] / F. William, D. Gibson. — Sage : Beverly Hills, CA, 1990.
 44. Zhao L. Towards Meta Research on Technology Transfer [Electronic resource] / L. Zhao, A. Reisman // IEEE Transaction on Engineering Management. — 1992. — № 39 (1). — P. 13—21. — Available at: <http://dx.doi.org/10.1109/17.119659>.
- Стаття рекомендована до друку 28.02.2019 © Хвосстенко В. С., Кіна М. О.
Алексєнко І. І.

References

1. Akperov, I. G., & Petrashov, A. V. (2008). *Transfer innovatsionnykh tekhnologiy: gotovnost', bar'ery i vozmozhnosti [Transfer of innovative technologies: readiness, barriers and opportunities]*. Retrieved from <http://elibrary.ru/item.asp?id=12975034> [in Russian].
2. Denysyuk, V. (2005). Mizhnarodnyi transfer tekhnolohii: suchasnyi zmist, analiz zakordonnoi ta natsionalnoi statystyky [International technology transfer: modern content, analysis of foreign and national statistics]. *Ekonomist — The Economist*, 2, 42-47 [in Ukrainian].
3. Dulepin, Yu. A., & Kazakova, N. V. (2010). Strategii transfera innovatsii v innovatsionnykh sistemakh. *Innovatsionnyi vestnik Region*, 4, 54—59. Voronezh [in Russian].
4. Ignatiev, A. V., & Maksimov, M. M. (2000). *Issledovanie sistem upravleniya [Research of management systems]*. Moscow [in Russian].
5. Kateshova, M. L., Kvashnin, A. G., & Buznik, V. M. (2003). *Instrumenty dlya peredachi tekhnologiy [Tools for technology transfer]*. Novosibirsk [in Russian].
6. Kuzyk, B. N., & Yakovets, Yu. V. (2005). *Rossiya 2050: strategiya innovatsionnogo proryva [Russia 2050: Strategy of Innovative Breakthrough]*. Moscow: Ekonomika [in Russian].
7. Luksha, O., Sushkov, P., & Yanovskii, A. (2006). *Tsentr komertsializatsii tekhnologii – organizatsionnoe razvitie: kak sozdat, upravliat, organizovat monitoring i otsenku deiatelnosti*. Retrieved from <http://ita.uz/downloads/Gide1.pdf> [in Russian].
8. Lushnikov, A. V. (2012). *Rol' centrov transfera tekhnologiy v razvitii malogo i srednego innovatsionnogo predprinimatel'stva [The role of technology transfer centers in the development of small and medium innovative businesses]*. Retrieved from <http://riep.ru/upload/iblock/213/2134a649c0c776665d4b2a5f1787a06d.pdf> [in Russian].
9. Lyashenko, O. M. (2010). *Komertsializatsiia ta transfer tekhnolohii: katehoriia ta metody innovatsiinoi diialnosti [Commercialization and Technology Transfer: categories and methods of innovation activity]*. Retrieved from http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_5/8.pdf [in Ukrainian].
10. Mukhin, A. P., Arzamastsev, N. V., & Vashchenko, V. P. (2001). *Kommercializatsiia issledovaniy i razrabotok [Commercialization of research and development]* Moscow: AMRiR [in Russian].

11. Verkhovna Rada Ukrainy (2006). Pro derzhavne rehuliuivannia diialnosti u sferi transferu tekhnolohii: Zakon Ukrainy vid 14 veresnia 2006 roku [On state regulation of activities in the field of technology transfer: Law of Ukraine on September 14, 2006]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy — Information from the Verkhovna Rada of Ukraine*, 45 [in Ukrainian].
12. Redkina, N. S., & Lavrik, O. L. (Ed.). (2012). *Formirovaniye koncepcii upravleniya processami v akademicheskoy biblioteke [Formation of the concept of process management in academic library]*. Novosibirsk [in Russian].
13. Rogova, E. M. (2005). Organizacionno-ehkonomicheskoe obespechenie tekhnologicheskogo transfera: teoriya i metodologiya. [Organizational-economic maintenance of technological transfer: theory and methodology: Theory and Methodology. *Doctor's thesis*. Saint-Petersburg [in Russian].
14. Soloviev, V. P., Koreniako, G. I., & Golovatyuk, V. M. (2008). *Innovatsiyni rozvytok rehioniv: pytannia teorii ta praktyky [Innovative development of regions: theory and practice]*. Kyiv: Feniks [in Ukrainian].
15. Belokrylovy, O. S. (Ed.). (2009). *Teoriya innovacionnoj ekonomiki [The theory of the innovation economy]*. Rostov-on-Don: Feniks [in Russian].
16. Terebova, S. V. (2010). Transfer tekhnologij kak element innovacionnogo razvitiya ekonomiki [Technology Transfer as an element of innovation development of economy]. *Problemy razvitiya territorii — Problems of development of the territory*, 4, 31—36 [in Russian].
17. Yevdokimov, D. V., & Pivovarova, M. A. (2004). *Transfer tekhnologij: teoriya i sovremennaya praktika [Technology Transfer: Theory and modern practice]*. Moscow: MAKSS Press [in Russian].
18. Yanchenko, Z. B. (2013). Sovershenstvovanie terminologicheskikh podhodov k opredeleniyu «transfera tekhnologij» [Improvement of terminological approaches to the definition of «technology transfer»]. *Innovacionnaya ekonomika — Innovative economy*, 4, 187—191 [in Russian].
19. Fedulova, L. I. (2006). Ekonomicheskaya priroda tekhnologii i tekhnologicheskoe razvitie [Economic nature of technology and technological development]. *Ekonomicheskaya teoriya — Economics*, 6, 3—16 [in Russian].
20. Fonshteyn, N. M. (1995). *Tekhnologiya kommercializacii. Mirovoj opyt rossijskikh regionov [Technology commercialization. The World experience to Russian regions]*. Moscow: Moskovskie novosti [in Russian].
21. Chukhrai, N. I. (2002). Transfer i kommercializaciya tekhnologicheskikh innovacij [Transfer and commercialization of technological innovation]. *Ekonomika promyshlennosti — Industrial economics*, 3 (17), 160—166 [in Russian].
22. Shaposhnikov, A. A. (2005). Transfer tekhnologij: opredeleniya i formy [Technology transfer: definitions and forms]. *Innovacii — Innovations*, 1 (78), 57—60 [in Russian].
23. Shkvarchuk, L. O., & Garasim, A. I. (2013). Teoreticheskie podhody k opredeleniyu haraktera transfera tekhnologij i ego informacionno-analiticheskoe obespechenie [Theoretical approaches to defining the nature of technology transfer and its informational and analytical support]. *Ustojchivoe ehkonomicheskoe razvitie — Sustainable economic development*, 4, 29—32 [in Russian].
24. Autio, E., & Laamanen, T. (1995). Measurement and Evaluation of Technology Transfer: Review of Technology Transfer Mechanisms and Indicators. *International Journal of Technology Transfer Management*, 10 (6), 643—664.
25. Baronson, J. (1970). Technology Transfer through the International Firms. *American Economic Review Papers and Proceedings*, 435—440.
26. Chun, C. L. (2007). Modeling the Technology Transfer to Taiwan from China. *International Research Journal of Finance and Economics*, 7, 48—66.
27. Chung, W. (2001). Identifying Technology Transfer in Foreign Direct Investment: Influence of Industry Conditions and Investing Firm Motives. *Journal of International Business Studies*, 32 (2), 211—229. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490949>.
28. Das, S. (1987). Externalities and Technology Transfer through Multinational Corporations. *Journal of International Economics*, 22, 171—182. Retrieved from [http://dx.doi.org/10.1016/0022-1996\(87\)90028-6](http://dx.doi.org/10.1016/0022-1996(87)90028-6).
29. Derakhshani, S. (1983). Factors affecting success in international transfers of technology a synthesis and a test of a new contingency model. *Developing Economics*, 21, 27—45.
30. Farhang, M. (1997). Managing technology transfer to China: conceptual framework and operational guidelines. *International Marketing Review*, 14 (2), 92—106. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1108/02651339710170195>.
31. Gibson, D., & Smilor, W. (1991). Key Variables in Technology Transfer: A field – Study Based on Empirical Analysis. *Journal of Engineering and Technology Management*, 8, 287-2312. Retrieved from [http://dx.doi.org/10.1016/0923-4748\(91\)90015-J](http://dx.doi.org/10.1016/0923-4748(91)90015-J).
32. Hall, G., & Johnson, R. (1970). *The Technology Factors in International Trade*. New York: Colombia University Press.
33. Hayden, F. G. (1992). *Corporate Network: A US Case Study*. Rotterdam: Erasmus University, Conference on the Dynamics of the Firm.
34. Hoffman, K., & Girvan, N. (1990). *Managing International Technology Transfer: A Strategic Approach for Developing*. IDRC.
35. Jeannot, J., & Liander, B. (1978). Some patterns in the transfer of technology within multinational corporations. *Journal of International Business Studies*, 3, 108—118. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490672>.
36. Kanyak, E. (1985). *Transfer of Technology from Developed Countries: Some Insights from Turkey*. CT: Quorum Books.
37. Levin, M. (1993). Technology Transfer as a Learning and Development Process: An Analysis of Norwegian Programs on Technology Transfer. *Technovation*, 13 (8), 497—2518. Retrieved from [http://dx.doi.org/10.1016/0166-4972\(93\)90065-4](http://dx.doi.org/10.1016/0166-4972(93)90065-4).
38. Maskus, K. (2004). Encouraging International Technology Transfer. *UNCTAD-ICTSD Issue Paper*, 7.
39. Phillips, R. (2002). Technology Business Incubators: How Effective Is Technology Transfer Mechanisms. *Technology in Society*, 24 (3), 299—2316. Retrieved from [http://dx.doi.org/10.1016/S0160-791X\(02\)00010-6](http://dx.doi.org/10.1016/S0160-791X(02)00010-6).
40. Roessner, J. D. (1993). What Companies Want From the Federal Labs. *Issues in Science and Technology*, 10 (1), 37-242.
41. Rogers, E. (1962). *Diffusion of Innovations*. New York: The Free Press of Glencoe.
42. Sherman, G. (1981). *Technology Transfer Innovation and International Competitiveness*. New York: John Wiley & Sons.
43. William, F., & Gibson, D. (1990). *Technology Transfer: A Communication Perspective*. Sage: Beverly Hills, CA.
44. Zhao, L., & Reisman, A. (1992). Towards Meta Research on Technology Transfer. *IEEE Transaction on Engineering Management*, 39 (1), 13—221. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1109/17.119659>.

The article is recommended for printing 28.02.2019

© Khvostenko V. S., Kipa M. A.,
Aleksieienko I. I.

Chernychko T.

*Doctor of Law, Professor, Mukachevo State University, Ukraine;
e-mail: T.Chernychko@mail.msu.edu.ua; ORCID ID: 0000-0001-5494-0039*

Proskura V.

*Doctor of Law, Professor, Mukachevo State University, Ukraine;
e-mail: pvf290162@rambler.ru; ORCID ID: 0000-0001-5494-0039*

Yaremko I.

*Doctor of Law, Professor, Lviv Polytechnic National University, Ukraine;
e-mail: oa.dept@lpnu.ua; ORCID ID: 0000-0003-4624-7634*

Liba N.

*Ph. D. in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Accounting and Taxation, Mukachevo State University, Ukraine;
e-mail: msu.oblik@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-7053-8859*

STABILIZATION OF FINANCIAL RELATIONS AS THE BASIS FOR NATIONAL ECONOMIC SECURITY

Abstract. The stability of financial relations is one of the conditions for sustainable economic development and creation of conditions for the growth of material production, non-production sphere development and increase of employment, improving social and economic conditions of the population. The need to develop practical recommendations for improving the efficiency of existing financial relations in Ukraine and their coordination with the processes that occur in the real sector of the economy determine the relevance of the study.

Purpose of the article is determining the basic principles and refinement of indicators to measure the stability of financial relations and, on this basis, assessment of the stability of financial relations in Ukraine.

The study is focused on the formation of practical recommendations to improve the effectiveness of existing financial relations in Ukraine, and their coordination with the processes that occur in the real sector of the economy. It has been proved that the stabilization of financial relations is formulated as the process of achieving the state of balance and equilibrium in financial resources market at high (enough) level of demand and supply. Methodological, theoretical, normative and generalized approaches to determining the stability of financial relations have been outlined. Evaluation of factors influencing the stability of financial relations has been made at the stage of actual GDP formation (as the basis of financial relations), the formation of primary incomes and formation of gross disposable income of institutional sectors relative to GDP. Potential risks of destabilizing financial relations in Ukraine have been identified. System parameters of early warning of instability based on the definition of key macro shocks to the stability of financial relations has been outlined.

One of the biggest factors promoting economic development is the stabilization of financial relations — a set of parameters, factors and measures to achieve an optimal equilibrium in financial resources. Further research will study ways to stabilize financial relations in Ukraine.

Keywords: financial stability, economic stability, financial relations, economic security, the assessment of financial stability.

JEL Classification E01, G00, H56

Formulas: 0; fig.: 1; tabl.: 3; bibl.: 10.

Черничко Т. В.

*доктор економічних наук, професор,
Мукачівський державний університет, Україна;
e-mail: T.Chernychko@mail.msu.edu.ua;
ORCID ID: 0000-0002-0498-9130*

Проскура В. Ф.

доктор економічних наук, професор,
Мукачівський державний університет, Україна;
e-mail: pvf290162@rambler.ru; ORCID ID: 0000-0001-5494-0039

Яремко І. Й.

доктор економічних наук, професор,
Національний університет «Львівська політехніка», Україна;
e-mail: oa.dept@lpnu.ua; ORCID ID: 0000-0003-4624-7634

Ліба Н. С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Мукачівський державний університет, Україна;
e-mail: msu.oblik@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-7053-8859

СТАБІЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН ЯК ОСНОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Анотація. Стабільність фінансових відносин є однією з умов сталого економічного розвитку та створення умов для зростання матеріального виробництва, розвитку невиробничої сфери та підвищення зайнятості, поліпшення соціально-економічних умов населення. Доцільність розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності наявних фінансових відносин в Україні та їх узгодження з процесами, що відбуваються в реальному секторі економіки, визначають актуальність дослідження.

Метою статті є визначення основних принципів та уточнення показників для вимірювання стабільності фінансових відносин і на цій основі оцінки стабільності фінансових відносин в Україні.

Дослідження спрямоване на формування практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності наявних фінансових відносин в Україні та їх узгодження з процесами, що відбуваються в реальному секторі економіки. Доведено, що стабілізація фінансових відносин формулюється як процес досягнення стану балансу та рівноваги на ринку фінансових ресурсів на високому (достатньому) рівні попиту та пропозиції. Окреслено методологічні, теоретичні, нормативні та узагальнені підходи до визначення стабільності фінансових відносин. Оцінка факторів, що впливають на стабільність фінансових відносин, здійснюється на етапі формування фактичного ВВП (як основи фінансових відносин), формування первинних доходів та формування валового наявного доходу інституційних секторів щодо ВВП. Виявлено потенційні ризики дестабілізації фінансових відносин в Україні. Окреслено системні параметри раннього попередження нестабільності на основі визначення ключових макрошоків стабільності фінансових відносин.

Одним із найбільших чинників, що сприяють економічному розвитку, є стабілізація фінансових відносин — сукупність параметрів, факторів і заходів для досягнення оптимальної рівноваги фінансових ресурсів. Подальші дослідження будуть вивчати шляхи стабілізації фінансових відносин в Україні.

Ключові слова: фінансова стабільність, економічна стабільність, фінансові відносини, економічна безпека, оцінка фінансової стабільності.

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 3; бібл.: 10.

Черничко Т. В.

доктор економічних наук, професор,
Мукачівський державний університет, Україна;
e-mail: T.Chernychko@mail.msu.edu.ua; ORCID ID: 0000-0002-0498-9130

Проскура В. Ф.

доктор економічних наук, професор,
Мукачівський державний університет, Україна;
e-mail: pvf290162@rambler.ru; ORCID ID: 0000-0001-5494-0039

Яремко І. Й.

доктор экономических наук, профессор,
Национальный университет «Львовская политехника», Украина;
e-mail: oa.dept@lpnu.ua; ORCID ID: 0000-0003-4624-7634

Льба Н. С.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры учета и налогообложения,
Мукачевский государственный университет, Украина;
e-mail: msu.oblik@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-7053-8859

СТАБИЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК ОСНОВА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация. Исследование направлено на формирование практических рекомендаций по повышению эффективности существующих финансовых отношений в Украине, их согласование с процессами, которые проходят в реальном секторе экономики страны. Определены методический, теоретический, нормативный и обобщенные подходы к определению стабильности финансовых отношений. Оценка факторов влияния на стабильность финансовых отношений осуществлена на этапах формирования фактического объема ВВП (как основы финансовых отношений), формирование первичных доходов и образования валового располагаемого дохода институциональных секторов экономики по отношению к ВВП. Определены потенциальные риски дестабилизации финансовых отношений в Украине. Определена система параметров заблаговременного предупреждения нестабильности основанной на определении ключевых макрошоков для стабильности финансовых отношений. Дальнейшие исследования будут направлены на обоснование путей стабилизации финансовых отношений в Украине.

Ключевые слова: финансовая стабильность, экономическая стабильность, финансовые отношения, экономическая безопасность, оценка финансовой стабильности.

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 3; библи.: 10.

Problem statement. Depth study of the causes of the financial crisis, which has manifested in Ukraine's economy in recent years, proves that along with numerous external factors, discrepancy of existing financial and credit relations to modern realities of economic and social development has been laid in its foundation.

The stability of financial relations is one of the conditions for sustainable economic development and creation of conditions for the growth of material production, non-production sphere development, and increase of employment, improvement of social and economic conditions of the population lives.

The stability of financial relations should not be identified with their constancy. Stability characterizes the ability of financial relations to function (to ensure optimal financial aspect ratio) and be in equilibrium over time, that is to remain stable over time. Sustainability relates to compliance with strict limitations on the proportions of financial and other aspects of financial relations. Sustainability can act as a characteristic of the stability of financial relations (provided that the internal and external factors do not adjust this relationship).

The need to develop practical recommendations for improving the efficiency of existing financial relations in Ukraine, their coordination with the processes that occur in the real sector of the economy determine the relevance of the study.

Analysis of research and problem statement. The works of foreign scientists, such as Harry J. Schinasi, 2004 [1], A. Crockett, 1997, [2] K. Borio, 2011 [3], E. Philip Davis, 2003 [4], E. Siskos, 2005) [5] and others have played an important role in determining the economic content and parameters of financial stability.

The writings of most scientists observed a through line of a relationship between financial stability and the pace of economic development. So Klaudio Borio, 2011 stated that «...financial and macroeconomic stability are two sides of the same coin» [3].

L. I. Abalkin, B. G. Boldyrev, O. D. Vasylyk, A. S. Halchynsky, V. M. Geyets, A. M. Gerasymovytch, A. I. Danilenko, O. D. Zaruba, M. I. Krupka, V. D. Lagutin, V. I. Lysytzky, I. O. Lunina, I. O. Lyuty, S. V. Lyovochkin [7], C. B. Mocherny, S. Y. Ogorodnik, V. M. Oparin [7], Yu. M. Osipov, Yu. M. Pakhomov, D. V. Polozenko, M. I. Savluk, A.M. Sokolovska, H. P. Solyus, V.M. Sumarokov, V.M. Sutormina, V.M. Usoskin, V. M. Fedosov [7], A. S. Filipenko, A. A. Chukhno, S. I. Yuriy and others are Ukrainian and Russian scientists who have investigated the characteristics and problems of financial relations.

The aim of the article is to define and clarify the basic principles of stability assessment of financial relations indicators and on this basis, assess the stability of financial relations in Ukraine.

Research results. Stable and balanced functioning of financial system provides optimal distribution and redistribution of financial resources between its main elements (areas, sectors, territories, etc.) and is one of the main factors stimulating economic development. At constant vector of changes in economic relations, even the «stagnation» (depression) can be interpreted as economic development, as it provides positive dynamics of changes.

In theory, the concept of stability of financial relations is connected with the content of equilibrium in financial resources market. State of equilibrium is achieved when there is balance between supply and demand. Thus, theoretically *stabilization of financial relations is defined as a process to achieve a state of equilibrium between supply and demand in the market of financial resources.*

Imbalance in financial resources causes disruption of the optimality criterion of GDP distribution between business entities. If the state's share in the distribution unduly increases, this leads to a decrease in financial opportunities for the development of non-governmental entities and individuals. The consequence of this situation is the decline in investment and consumer activity in the country and reduction of the results of material production. Otherwise, in case of unwarranted reduction of the financial resources of the state, there are certain financial problems associated with the performance of its basic functions.

Thus, the equilibrium in financial resources market in the country can be described as a state in which the need for growth of financial resources from businesses, households and the government is balanced with the possibility of their formation through the distribution the cost of GDP.

Thus, in theory, the concept of «*stabilization of financial relations*» is formulated as the process of achieving the state of balance and equilibrium in financial resources market provided high (enough) level of demand and supply. It can be considered on various aspects (Fig. 1).

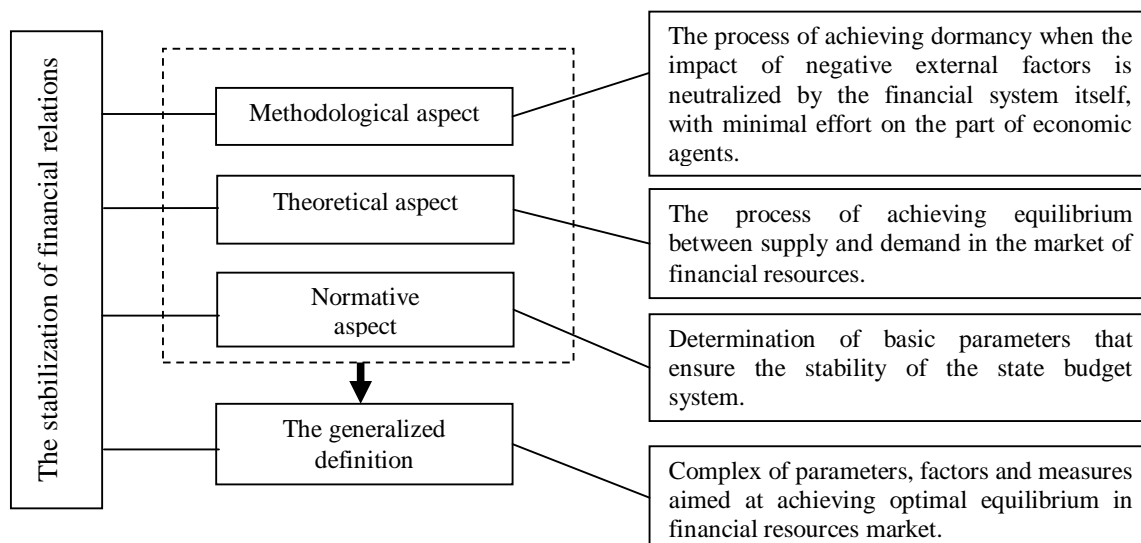


Fig. 1. Generalization of meaning «stabilization of financial relations» [development of authors]

The normative notion of stability of financial relations is identified with the definition of the main parameters that characterize the state of stability of the financial system. It is expedient to consider the following as the main of them: the state of the budget, the budget deficit in the amount of % of GDP, the share of credit resources to finance the budget deficit, etc. Accordingly, *the stabilization of financial relations determines what should be the conditions (parameters) for the attainment of stability.*

Evaluation of factors that cause destabilizing effects on the financial relations in Ukraine, allows to explore the current state of financial relations (evaluate it as the optimal, unstable or critical). It is appropriate to evaluate factors of influence at the stages of actual GDP formation (as the basis of financial relationships), the formation of primary incomes and formation of gross disposable income of institutional sectors relative to GDP.

The resulting actual figures are compared with defined characteristic values. Methods for determining characteristic values are: analysis of existing approaches and analysis of statistical data determine «optimum value» – (X_{opt}), «unstable value» – ($X_{unst.}$) (calculated as deviations from the optimal value by 20%); «critical» – ($X_{crit.}$) (calculated as deviations from the unstable value by 10%).

At the stage of formation of GDP it is important to evaluate macroeconomic aggregates participating in this process. It is advisable, in our opinion, to include index of physical volume of production (% of GDP in 1990), final consumption expenditure (% of GDP), gross fixed capital formation (% of GDP), net exports (% of GDP) to the main indicators .

Justification of characteristic values of these parameters:

The index of physical volume of production – should be determined based on the need to restore a level typical for the Ukrainian economy in the early 1990s. In recent years, the volume index of production in Ukraine is less than 0,8 (80%) of GDP in 1990. That is why as the optimal value of this indicator ($X_{opt.} = 1$ (100%)) will be the level in 1990. According to the proposed technique $X_{unst.} = 0,8$ and $X_{crit.} = 0,7$.

Table 1

Performance assessment of the stability of financial relations in Ukraine

Performance	Characteristic values			Actual values			
	$X_{opt.}$	$X_{unst.}$	$X_{crit.}$	2004	2010	2014	2017
Financial relations at the stage of GDP formation							
The index of physical volume of production before 1990*	1	0,8	0,7	0,92	1,00	0,99	0,91
Final consumption expenditure,% of GDP	60	75	87	71	83	90	87
Gross capital formation,% of GDP *	30	25	15	21	21	13	16
Net exports, % of GDP	8	0	-2	8	-4	-4	-8
Financial relations at the stage of formation of primary income							
Compensation of employees, % of GDP	47	55	59	46	50	46	39
Taxes on production and imports,% of GDP	10	11	12	11	12	15	17
Gross profit, mixed income,% of GDP	43	34	30	43	39	41	45
Financial relations at the stage of formation of final incomes (Percentage of gross disposable income)							
The ratio of wages to the amount of social benefits and other current transfers, times *	1,6	1,4	1	1,06	1,06	1,09	1,47
Non-financial corporations,% of GDP	14	9	4	14	4	8	16
Financial corporations,% of GDP	2	3	4	4	4	2	1
The sector of general government management,% of GDP	18	20	30	20	15	17	23

*Source: Ministry of Economy of Ukraine Order "On approval of the methodology for determining the level of economic security of Ukraine" // http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm; authors' calculations.

Determining of optimal, unstable and critical proportions at the stage of GDP formation is partly based on the values set out in the Guidelines on the calculation of economic security of

Ukraine [6]. In particular, the share of *gross fixed capital formation*, in % of GDP is determined by the following values: $X_{opt.} = 30$; $X_{unst.} = 25$; $X_{crit.} = 18$ [ibid].

The property values of the share of *net exports*, as % of GDP is impractical to determine based on the analysis of statistical data for the world economy, since this component of GDP is sensitive to the characteristics of a particular country, in particular sectoral structure of the national economy, strategic exports and imports, etc. That is why to determine index values we use analysis of the dynamics of net exports of goods and services in Ukraine. Analysis of the structure of GDP by end-use category (for the period 2000-2014) indicates that under favorable world market conditions the share of net exports can reach 8% of GDP (2003-2004.), which can be defined as optimal ($X_{opt.}$). The value of the share of net exports at the level of 0% can be considered the parameter of instability. The critical state is characterized by the index at the level (-2) – (-5)% of GDP.

Share of *final consumption expenditure*, % of GDP is the highest in the structure of GDP. Characteristic values for this parameter are determined by increasing the amount of gross fixed capital formation and net exports to 100%. The values are as follows: $X_{opt.} = 60\%$ of GDP, $X_{unst.} = 75\%$ of GDP, $X_{crit.} = 87\%$ of GDP (see. Table 1).

At the stage of formation of primary incomes characteristic values of financial proportions are based on analysis of statistics of Ukraine and other countries. Optimal values have been determined on the basis of the obtained results: *the share of compensation of employees* – 47% of GDP, *net taxes on production and imports* – 10% of GDP, *gross profit, mixed income* – 43% of GDP.

Calculations $X_{unst.}$ and $X_{crit.}$ have been conducted based on the methodology above. The values of parameters are shown in the Table. 1.

At the stage of formation of institutional sectors final incomes to determine the characteristic values performance thresholds of macroeconomic security, offered by the Department of Economic Security [6] and the analysis of statistical data in dynamics have been used.

By comparing actual performance of the economy of Ukraine in 2004, 2010, 2014 and 2017 we define the characteristics of the stability of financial relations in Ukraine (Table 2).

Table 2

Assessment of the stability of financial relations in Ukraine

Indicators	2004	2010	2014	2017
Financial relations at the stage of GDP formation				
Index of physical volume of production, 1990	U	O	O	U
Final consumption expenditure,% of GDP	U	C	C	C
Gross capital formation, % of GDP	C	C	C	C
Net exports,% of GDP	O	C	C	C
Financial relations at the stage of formation of primary income				
Compensation of employees,% of GDP	O	O	O	C
Taxes on production and imports, % of GDP	U	C	C	C
Gross profit, mixed income,% of GDP	O	O	O	O
Financial relations at the stage of formation of final incomes				
The ratio of wages to the amount of social benefits and other current transfers, times	C	C	C	U
Non-financial corporations,% of GDP	O	C	U	O
Financial corporations, % of GDP	C	C	O	O
General government sector,% of GDP	U	O	O	U

Note: O - optimal; U - unstable; C - critical.

Source: Authors' calculations.

Thus, evaluation of the current state of stability of financial relations does not allow assessing their condition as stable. Signs of instability and in some cases criticality require the determination of the potential options for stabilizing the financial relations.

Among the set of potential risks of destabilization of financial relations in Ukraine today are:

1. Risks associated with deterioration of the country's GDP. Factors that may result in risks of this group include the following: deterioration in general economic conditions; deterioration of the real economy of Ukraine; the growth of the shadow economy; deterioration of fixed assets; reduction of investment activity etc.

2. The risks associated with foreign trade flows. Factors that may result in risks of this group include the following: changes in prices of key export and import goods, including prices of energy and other resources; significant devaluation or revaluation of the currency etc.

3. The risks associated with the global financial crisis. The growth of Ukrainian integration to the world economy, a significant amount of public debt, dependence on foreign investment and loans, and many other factors of this group require thorough research and analysis.

4. Risks associated with changes in instruments and focus of the state influence on key financial ratio. Significant changes in the mechanism of state regulatory impact on the content are like destabilizing factors, especially when they are introduced suddenly and without a thorough analysis of the current state of financial relations. This includes changes in the tax system (changing tax rates, tax base, tax administration changes, etc.), as well as the social security system and social insurance. The study of probability of occurrence, the ability to resist risks of financial relations and the effects of the impact factors of this group is very important for the stability of financial relations.

Formation of the system of early warning parameters of instability is based on the definition of key macro-shocks to stabilize the financial relations. Based on the research we have determined that the main manifestations of instability in the distribution of gross disposable income are characteristic of institutional sectors such as non-financial corporations, financial corporations and general government. Here are the key macro shocks to stabilize financial relations at the stage of formation of final income (Table. 3).

Table 3

The list of macro shocks, indicators and impact factors

Macro-shock	Factors of influence	Indicators	The consequences for the real sector	The impact on income of institutional sectors
Deviation of income of non-financial corporations sector to decrease	<ul style="list-style-type: none"> Financial results (surplus) of the enterprises; The share of investment in fixed assets; The share of the informal sector; Import of goods; State of Depreciation 	<ul style="list-style-type: none"> Gross balance of primary income (gross income, mixed income, net income from property); Current taxes on income and property. 	<ul style="list-style-type: none"> Reduction of the competitiveness of national enterprises; The slowdown in investment activity, lower investment potential; Increase of enterprises' unprofitability; The growth of commodity imports; Negative expectations; 	<ul style="list-style-type: none"> Reduction of wages and increase of social tension in society; Reduction of the budget system; Increase in social spending.
Deviation of general government revenue to increase	<ul style="list-style-type: none"> The share of the total government budget revenues,% of GDP; The share of revenues of the consolidated budget,% of GDP. 	<ul style="list-style-type: none"> Gross balance of primary incomes (gross income, mixed income, net taxes on production and imports) Contributions to social insurance. 	<ul style="list-style-type: none"> The effect of crowding out the private sector; The increase in the tax burden on business entities; The growth of state capital investments. 	<ul style="list-style-type: none"> increase of the tax burden on non-financial corporations and households incomes.

To determine the qualitative and quantitative characteristics of influence of these macro shocks two institutional sectors have been studied: non-financial corporations and general government.

Shock of income reduction for non-financial corporations due to: reducing the gross balance of the primary income; growth of current taxes on income and property. Shock of increase in revenues of the general government as a result of: growth of the gross balance of the primary income; reduction of social benefits to households.

The characteristics of each of the macro shock have been specified in table 3, the consequences for the real sector of the economy have been given, impact on the financial aspect ratio of distribution and redistribution of income of other institutional sectors has been formulated, and also a list of measurement indicators that allow monitoring of future shocks has been provided.

Conclusions. One of the factors stimulating economic development is the stabilization of financial relations – a set of parameters, factors and measures to achieve an optimal equilibrium in financial resources market.

The study of financial relations at the stage of the actual volume of GDP formation of the country led to the following conclusions: only positive developments in the real economy can be the basis of Ukraine's economic development; analysis of the structure of Ukraine's GDP by end-use categories shows that in the period 2000–2014 negative changes occur in the structure: the share of final consumption expenditure is increased and the share of gross capital formation is reduced; study of the structure of final consumption expenditure shows that there is increase in the share of final consumption expenditure of households with lower total government consumption.

Analysis of trends in financial proportions at the stage of formation and primary distribution of income allows drawing conclusions that the following changes occur in the structure of primary income during the period (2000–2014): the share of compensation of employees is increased and the share of gross profit and mixed income is decreased.

Analysis of trends and financial ratios at the stage of formation and distribution of final incomes shows that there were the following changes in the structure of final incomes of the institutional sectors of the Ukrainian economy during the analyzed period: the share of income of households and the financial corporations' sector significantly increases; the share of income of non-financial corporations' sector and general government is reduced.

Further studies will study ways to stabilize financial relations in Ukraine.

Література

1. Schinasi G. J. Defining Financial Stability [Electronic resource] / G. J. Schinasi. — Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp04187.pdf>.
 2. Crockett A. The Theory and Practice of Financial Stability [Electronic resource] / A. Crockett. — Available at: https://www.princeton.edu/~ies/IES_Essays/E203.pdf.
 3. Borio C. Rediscovering the macroeconomic roots of financial stability policy: journey, challenges and a way forward [Electronic resource] / C. Borio. — Available at: <http://www.bis.org/publ/work354.pdf>.
 4. Davis E. P. Towards a Typology for Systemic Financial Stability. [Electronic resource] / E. P. Davis. — Available at: <http://www.ephilipdavis.com/typology2.pdf>.
 5. Сіскос Є. Ринкові перетворення та особливості макроекономічної стабілізації в Україні і Польщі [Текст] / Є. Сіскос // Вісник Національного банку України. — 2005. — № 10. — С. 20—24.
 6. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29 жовтня 2013 року. — Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
 7. Львовичкін С. В. Суперечності фінансової теорії і практики в контексті циклічності економічного розвитку [Текст] / С. В. Львовичкін, В. М. Опарін, В. М. Федосов // Фінанси України. — 2011. — № 5. — С. 3—14.
 8. Показатели финансовой устойчивости [Электронный ресурс] // Международный валютный фонд. — 2007. — Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/pdf/rus/guide.pdf>.
 9. Башнянин Г. І. Фінансово-кредитний механізм державного регулювання економічного зростання в Україні [Текст] : монографія / Г. І. Башнянин, М. В. Корягін, Б. І. Кабаці, Ю. О. Самура, Т. В. Черничко. — Львів : Видавництво ЛКА, 2011. — 224 с.
 10. Черничко Т. В. Аналіз причинно-наслідкової залежності між стабілізацією фінансово-кредитних відносин та динамікою економічного розвитку країни [Текст] / Т. В. Черничко // Економічний аналіз. — 2009. — Вип. 4. — С. 96—99.
- Стаття рекомендована до друку 15.02.2019* © Черничко Т. В., Проскура В. Ф., Яремко І. Й., Ліба Н. С.

References

1. Schinasi, G. J. (2004). Defining Financial Stability. Retrieved from <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp04187.pdf>.
2. Crockett, A. (1996). The Theory and Practice of Financial Stability. Retrieved from https://www.princeton.edu/~ies/IES_Essays/E203.pdf.

3. Borio, C. (2011). Rediscovering the macroeconomic roots of financial stability policy: journey, challenges and a way forward. Retrieved from <http://www.bis.org/publ/work354.pdf>.

4. Davis, E. P. (2003). Towards a Typology for Systemic Financial Instability. Retrieved from <http://www.ephilipdavis.com/typology2.pdf>.

5. Siskos, Ye. (2005). Rynkovi peretvorennia ta osoblyvosti makroekonomichnoi stabilizacii v Ukraini i Polshchi [Market transformations and peculiarities of macroeconomic stabilization in Ukraine and Poland]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy — Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 10, 20—24 [in Ukrainian].

6. Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. (2013, October 29). Nakaz № 1277 vid 29 zhovtnya 2013 roku «Pro zatverdzhennia Metodyky rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy» [Order № 1277 of 29 October 2013 «On approval of the methodology for determining the level of economic security of Ukraine»]. *cct.com.ua*. Retrieved from http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm [in Ukrainian].

7. Lovochkin, S. V., Oparin, V. M., & Fedosov, V. M. (2011). Superechnosti finansovoi teorii i praktyky v konteksti tsyklichnosti ekonomichnoho rozvytku [The contradictions of financial theory and practice in the context of cyclical economic development]. *Finansy Ukrainy — Finance of Ukraine*, 5, 3—14 [in Ukrainian].

8. Mezhdunarodnyj valyutnyj fond. (2007). Pokazateli finansovoy ustoychivosti [Financial Soundness Indicators]. *www.imf.org*. Retrieved from <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/pdf/rus/guide.pdf> [in Russian].

9. Bashnianyn, H. I., Koriahin, M. V., Kabatsi, B. I., Samura, Yu. O., & Chernychko, T. V. (2011). *Finansovo-kredytnyi mekhanizm derzhavnoho rehuliuвання ekonomichnoho zrostantia v Ukraini* [Financial and credit mechanism of state regulation of economic growth in Ukraine]. Lviv: Vyd-vo Lvivskoi komertsii noi akademii [in Ukrainian].

10. Chernychko, T. V. (2009). Analiz prychno-naslidkovoї zalezhnosti mizh stabilizatsiieiu finansovo-kredytnykh vidnosyn ta dynamikoiu ekonomichnoho rozvytku krainy [An analysis of cause-relation dependence between stabilizing of financial relations and dynamics of economic development]. *Ekonomichnyi analiz — Economic analysis* 4, 96—99 [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Chernychko T., Proskura V.,
Yaremko I., Liba N.

Christopher Daniel Colell

Master of Arts, University of Technology Dresden, Germany;

e-mail: colellchristopher@gmail.com

Kneysler O. V.

Doctor of Economics, Professor,

Head of Finance Management and Insurance Department,

Ternopil National Economic University, Ukraine;

e-mail: olgakne@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-9898-7031

RESEARCHER ID: I-7776-2017

Spasiv N. Ya.

Ph. D. in Economics, Associate Professor,

Associate Professor of Finance Management and Insurance Department

Ternopil National Economic University, Ukraine;

e-mail: vladnat@gmail.com, ORCID ID: 0000-0003-0797-7220

RESEARCHER ID: H-3784-2017

STRUCTURAL-FUNCTIONAL APPROACH IN THE WORLD-THEORETICAL KNOWLEDGE OF TERRITORIAL COMMUNITIES

Abstract. Taking into account the limited theoretical study of the territorial communities, the aspects of their scientific knowledge from the standpoint of the structural-functional approach are highlighted. Using the structural-functional approach, the functions of territorial communities as the subjects of local self-government are disclosed, their division into public and private functions is substantiated. It has been established that the functional research of the territorial communities is the most successful way to reveal their economic content and essence. It has been determined that the theory of the territorial communities' functions originates from the legislation of Ukraine, is based on the experience of local self-government bodies and the achievement of scientific thought in the field of local self-government. At the same time, a critical review of the theoretical approaches of modern scholars to the classification of the territorial communities' functions allowed to state not the objectivity of these approaches, but the fields of scientific interests of each of them. The territorial community, performing public and private functions, ensures the realization of the basic social and economic rights of its members, involving them to local self-government. The criteria for this classification are the objective nature of the complex of tasks that local self-government and the territorial communities try to solve as their primary subjects. The variety and diversity nature of the tasks, arising before local government, produces the directions of the activities of the territorial communities, namely their functions. This process is interdependent and dynamic, since the range of functions is wide and permanently variable.

Keywords: local self-government, territorial community, territorial community's functions, the relationship of the territorial community with the local self-government bodies, members of the territorial community.

JEL Classification R1

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 0; bibl.: 28.

Хрістофер Даніель Колелл

магістр, Дрезденський технічний університет, Німеччина;

e-mail: colellchristopher@gmail.com

Кнейслер О. В.

доктор економічних наук, професор,

завідувач кафедри фінансового менеджменту та страхування

Тернопільського національного економічного університету;

e-mail: olgakne@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-9898-7031

RESEARCHER ID: I-7776-2017

Спасив Н. Я.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансового менеджменту та страхування
Тернопільського національного економічного університету;
e-mail: vladnat@gmail.com, ORCID ID: 0000-0003-0797-7220
RESEARCHER ID: H-3784-2017

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД У СВИТОГЛЯДНО-ТЕОРЕТИЧНОМУ ПІЗНАННІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Анотація. Реформування територіальної організації влади актуалізує питання щодо функціонального аналізу територіальних громад як суб'єктів місцевого самоврядування. Підґрунтям дослідження є використання структурно-функціонального підходу, який дозволяє сформулювати напрями та види діяльності територіальних громад в контексті вирішення питань місцевого значення. Визначено, що функції територіальних громад — це основні напрями та види їх діяльності щодо реалізації права членів територіальних громад на участь у місцевому самоврядуванні, які виражають волю й інтереси місцевих жителів і забезпечують здійснення ними взаємовідносин з державою, органами влади, суб'єктами місцевого самоврядування в межах Конституції і законів України. Встановлено, що диспут у теорії функцій територіальних громад ведеться стосовно їх класифікації, в основі якої різні наукові переконання й інтереси вітчизняних науковців. Використовуючи структурно-функціональний підхід виокремлено функції територіальних громад, обґрунтовано їх поділ на публічні та приватні функції. Аргументовано, що систематизація в площині публічних функцій ґрунтується на задоволенні публічних інтересів шляхом надання публічних послуг на локальному рівні. Приватні функції зосереджені на забезпеченні соціально-економічного розвитку та життєдіяльності окремої територіальної громади. Критеріями даної класифікації визначено комплекс завдань, які постають перед місцевим самоврядуванням, продукуючи напрями діяльності територіальних громад. Територіальна громада, виконуючи публічні та приватні функції, залучає членів територіальних громад до забезпечення повноти і повсюдності місцевого самоврядування.

Ключові слова: місцеве самоврядування, територіальна громада, функції територіальної громади, взаємовідносини територіальної громади з органами місцевого самоврядування, члени територіальної громади, публічні функції, приватні функції територіальних громад.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; бібл.: 28.

Кристофер Дениел Колелл
магістр,

Дрезденский технический университет, Германия
e-mail: colellchristopher@gmail.com

Кнейслер О. В.

доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой финансового менеджмента и страхования,
Тернопольский национальный экономический университет, Украина;
e-mail: olgakne@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-9898-7031
RESEARCHER ID: I-7776-2017

Спасив Н. Я.

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансового менеджмента и страхования,
Тернопольский национальный экономический университет, Украина;
e-mail: vladnat@gmail.com, ORCID ID: 0000-0003-0797-7220
RESEARCHER ID: H-3784-2017

СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД В МИРОВОЗРЕНЧЕСКО-ТЕОРЕТИЧЕСКОМ ПОЗНАНИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВ

Аннотация. Учитывая ограниченность теоретического исследования территориальных общин, освещены аспекты их научного познания с позиций структурно-функционального подхода. Используя структурно-функциональный подход раскрыты функции территориальных общин как субъектов местного самоуправления, обосновано их разделение на публичные и частные функции. Установлено, что функциональное исследование территориальных общин является наиболее удачным путем к раскрытию их экономического содержания и сущности.

Ключевые слова: местное самоуправление, территориальная община, функции территориальной общины, взаимоотношения территориальной общины с органами местного самоуправления, члены территориальной общины, публичные функции, private функции территориальных общин.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; библи.: 28.

Introduction. The structural-functional approach plays a decisive role in considering a territorial community as a system with a complex structure. It consists in the allocation of components of social, economic and legal interaction, the determination of their place, meaning, and functions. This approach involves the analysis of the self-organization of the territorial community as the interaction of certain socioeconomic structures which form the integrity. The territorial community in its context is also considered as a certain integrity, a system that has a complex structure, each element of which, in turn, has a certain purpose and performs specific functions. The advantage of structural and functional analysis is the possibility of simultaneous consideration of the interrelated parties of the object (in this case, it's the territorial community).

The usage of structural and functional approach enables the disclosure of the essence of the territorial community through the interaction of its main structural components: common interests and the only purpose of individuals, common will in activities and common responsibility, common values, joint formation of economic and financial resources, their distribution and use, joint usage of communal property. In addition, the structural-functional approach allows us to comprehend all the dimensions of the territorial community in their interrelation: as a social phenomenon, as the fields for the implementation of important existential needs, as the sources of civic activities, as a world-view construct, as a regional financial recipe and as a producer and consumer of economic benefits.

In the context of the study it should be noted that it is impossible to study any element of the system of local self-organization without functional analysis. Only by defining the functions of territorial communities, we can imagine the role they play in the system of local self-government, in the state mechanism, in society in general, and their socio-economic purpose.

Analysis of the researches and problem statement. The functional aspect of territorial communities is actively investigated by such national authors as M. O. Baimuratov, V. I. Bordeniuk, I. P. Butko, M. P. Voronov, R. K. Davydov, N. K. Isaieva, V. M. Kampo, O. O. Karlov, A. A. Kovalenko, M. I. Korniienko, P. M. Liubchenko, M. P. Orzikh, V. F. Pohorilko, M. O. Pukhtynskyi, N. I. Ruda, O. F. Frytskyi and others. A thorough analysis of scientific works on the subject under the study suggests that, despite rather substantial and fundamental scientific and theoretical developments, the researches and disclosure of the functional aspect of territorial communities have not yet been adequately reflected in the investigations of modern scholars. Therefore, all further scientific results of this article will be based on a synthesis of the conclusions obtained by national and foreign scientists in order to develop an appropriate theoretical and methodological basis for the study of the territorial community, based on the structural and functional approach to its knowledge. Accordingly, the purpose of the article is a functional study of the territorial communities.

Results of the investigation. On the assumption that the territorial community as the primary subject of local self-government is the only bearer of functions and powers of local self-government, the amount of its functions coincides with the amount of functions of the local self-government system. Therefore, the assertion about the priority of the territorial community's functions in the system of functions of local self-government bodies is considered to be correct [1, p. 21]. It can be confirmed by a statement that "the functions of the territorial communities are conditioned by the nature of local democracy, its principles, goals and objectives, which are to be realized by the local self-government" [2]. O. Lyska is convinced that because of studying the functions — the main directions and types of activities on solving the local problems, the study of the territorial community as a subject of local self-government is carried out [3].

Function (from Latin function — execution, implementation) is revealed depending on the field of scientific knowledge. In particular, this term is considered as: external expression of the qualities of any object, process in one or another system of relations (function — quality); the role played by an appropriate social institution or process in relation to the whole (functions-roles); connection of parts with the whole, their interconnection (functions — connections) [4]. As it is noted by O. Obolenskyi, the whole systems are transformed into a certain set of functions of their implementation. If the first ones respond to the question "What to do?", the second ones respond to the question "How to do?" [5].

It is well-known that in the structure of local self-government two main elements are distinguished — the territorial community and local self-government bodies [6]. Under the functions of local self-government, they understand the basic, that is, the most common and permanent directions and types of municipal activity, that express the will and interests of the appropriate territorial communities and ensure carrying out of the appropriate relations by them with the enterprises, institutions, organizations located on the territory of the municipal entity, with state bodies, public associations and citizens within the limits of the powers provided by the current legislation of Ukraine [7]. Instead, the functions of the territorial communities are more pragmatic, they characterize mainly their activities; they are phenomena and categories of the activities, first of all [8].

In general the theory of the territorial communities' functions comes from the legislation of Ukraine, is based on the experience of local government bodies and the achievement of scientific thought in the field of local self-government [9]. Sharing this proper opinion of the national scientist, we are going to form the logical construct of the functional knowledge of the territorial community.

In accordance with the Law of Ukraine "On Local Self-Government in Ukraine", the activities of local self-government bodies can be carried out in the field of budget, finance and prices; management of communal property; in the area of housing and communal services, household, trade services, catering, transport and communications; in the field of construction; in the field of education, health care, culture, physical education and sports; in the field of regulation of land relations and environmental protection; in the sphere of social protection of population; in the field of foreign economic activity; in the field of defense work; to solve the issues of the administrative-territorial system; to ensure the legitimacy, law and order, protection of rights, freedoms and legitimate interests of the citizens, that reflects the application of the sectoral approach to the definition of functions of local self-government bodies [10].

In this context, S. Sakhanenko notes that the main functions, reflected in the Constitution of Ukraine and the Law of Ukraine "On Local Self-Government in Ukraine", are specifically manifested through the establishment of the powers of the executive bodies of the local councils [11]. At the same time, O. Batanov points out that "the functions of the territorial communities are the main directions of the activities of these social communities in realization the right of the citizens to participate in local self-government, that express the will and interests of local residents and ensure their implementation of relations with the state, its authorities, and bodies of local self-government" [12].

Let us note that the scientists define the classification of functions of the territorial communities in a different way, basing on the criteria that they consider to be objective in relation to scientific interests. Thus, I. Vydrin considers the functions of the territorial communities: 1) integrative; 2) social control over the activities and behavior of the team members; 3) production; 4) educational; 5) political [13]. N. Ruda adheres to a similar classification in her studies [14]. Thus, it allows to state that the range of functions of the territorial communities is very broad, but the attempts to isolate and systematize them are characterized by the domination of legal and social substances. S. Sakhanenko expands the list of functions of the territorial community, focusing on economic components and financial security, adding functions for: management of municipal property and financial resources of local self-government; provision of socio-economic and cultural development of the territory; improvement of living conditions of people, creation of a favorable environment for life of the population; protection of public order; protection of interests and rights of local self-government [15].

B. Zdravko is convinced that the territorial communities carry out: 1) business; 2) managerial; 3) controlling; 4) social; 5) culturological; 6) political; 7) and judicial functions [16], while he ignores the economic one. Instead, I. Bodrova distinguishes, apart from the economic function, the ecological one along with the social and political functions in the system of the territorial communities' functions, and she gives details about each of them. Thus, "a social function is a direction of the activities of the territorial communities, connected with satisfaction of the needs of its members' living conditions, creation of conditions for free realization of their age, professional, cultural, national-ethnic, religious and other interests by the members of the community, development of the system of social interaction and development of civil infrastructure of the community. A political function is one of the main directions of communities' activities as the institutions not only of civil society, but also of a law-governed state, the content of which is the implementation of a special form of public power at the local level. An economic function characterizes the activities of the territorial communities in developing the sufficient material and financial base for meeting the needs of the communities and their members and implementing the measures for its effective use. The term "ecological function" covers the activities related to maintaining the environment safe for life and health of the population, expedient, efficient and careful usage of natural resources of the community "[17]. Just the economic and ecological functional approach, in our opinion, is of considerable urgency, considering the increasing role of the ecological economy as a vision of the latest paradigm of national development.

V. Malyshko classifies the functions in a similar way, but he includes a cultural function into their list, most likely basing on the current legislation [18]. And we allow ourselves to disagree with this fact, because it is a subfunction of a social one, therefore, there is no expediency to separate it.

O. Baimuratov points out one more important function — the informational one, it becomes of a special significance in conditions of total informatization of the society. He denotes that "it is realized in informing the members of the community about the work of local self-government bodies, the state of the municipal economy, the implementation of the publicity principle in municipal activities, and the implementation of the principle of publicity in municipal activities which is an important condition for ensuring active participation of the population in solving the local issues, as well as monitoring the work of local self-government bodies. This function can be realized through the development of the institutes of municipal statistics, information service and municipal marketing [19].

O. Lyska is convinced that one of the main aspects when studying the functions of the territorial communities is the issue of classification criteria. The starting point for classification, according to the scientist, should be the determination of the direction of the local community's functioning, its activities in achieving a certain goal. Accordingly, in order to characterize the activities of the territorial community in such spheres, it is appropriate to highlight political, economic, social, cultural and environmental functions [3].

In scientific sources, the idea of the division of functions into external and internal (exogenous and endogenous) is substantiated. This division is based on the relationship within the

territorial community or beyond its borders. So Ya. Zhovnirchuk highlights the internal and external object functions. The nature of the external functions is due to relations that arise between the neighboring territorial communities, the territorial community and the state, and the territorial communities of different states. Such connections are of regional (local), national and international nature respectively [20]. At the same time, O. Batanov notes that "the internal and external functions of the territorial communities are in constant interaction within the limits of a single functional activity, the interaction, caused by the nature of the municipal democracy. The external functions of the territorial communities are derived from the internal needs and tasks that local self-government tries to resolve. The external functions serve as a kind of continuation of the internal functions of the territorial communities. The close interconnection between the internal and external functions is conditioned by their joint focus on solution the issues of local importance and the further development of local democracy in Ukraine "[12].

However, it should not be forgotten that the relations within the territorial community and beyond are also formed between the territorial units of different levels, based on the administrative-territorial division of Ukraine. Accordingly, the classification of territorial communities' functions regarding the status of administrative-territorial units is singled out. "Thereby, the functions of the territorial communities of villages, settlements, towns (under the district's jurisdiction) and districts in the cities (where they are created) are distinguished, and also the functions of the territorial communities of the cities under the region's jurisdiction, cities of Kyiv and Sevastopol are singled out" [21]. At the same time, using as a base part 1 of Article 140 of the Constitution of Ukraine, and taking into account the definition of local self-government, it is possible to distinguish the following types of the territorial communities: a) the territorial community of the village or the voluntary union of the citizens of several villages into the village community; b) the territorial community of the town; c) the territorial community of the city. And the postulates of the Constitution of Ukraine — part 3 and 4 of Article 140 divide the territorial communities into: a) communities of the base level - villages, towns, cities (people's livelihoods are provided within the territorial units); b) communities of the associate level – the territorial communities of districts and regions (in their framework the collective interests of the territorial communities of villages, towns and cities are realized). In this context, we believe that the "multilevel" territorial communities do not differ in their nature that causes the invariance of their functions to the solution of similar, and sometimes the same issues of local importance. Therefore, such a division from a scientific point of view is debatable, since it involves the conceptual apparatus, but it is reasonable from a practical point of view, as it clearly justifies the functions of each territorial community of different levels in the context of the territorial division, and in such a way it creates conditions for preventing the interference of others in the local affairs.

I. Shumliaieva, in our opinion, overwhelms the conceptual framework at all, due to the separation of the territorial community's functions in terms of the legislative consolidation of the local issues division into its own and delegated ones and, on their basis, the separation of functions into obligatory and additional ones with their detailed peculiarities [22].

Also in the scientific community there is a point of view that the territorial community is the subject of management, and, accordingly, it has got general management functions - planning, organization, motivation, coordination and control [20]. At the same time, along with this classification, the author also defines the technological functions in the context of financial-budgetary, normative, information and availability of communal property rights, as well as system-forming functions aimed at creating of the system of local self-government by the territorial communities, thus sharing the viewpoint of foreign scholars [23]. As to the latter, Ya. Zhovnirchuk notes that "the system-forming functions of the territorial community are extremely important, because due to them the whole system of local self-government is formed, which is intended to solve local issues and protect the interests of local residents" [20]. The author is convinced that one of the aspects of the implementation of the system-forming function by the territorial community is the emergence of the united territorial community. It is rather practical and we completely agree with it, since because of its implementation the object of our study is formed, which will be further

emphasized. So Ya. Zhovnirchuk gives a classification of functions of the territorial community from the standpoints of objective, subjective and technological approaches. Together, they reflect the activities of the territorial community in the context of the impact on a particular object, identify the specifics of the activities of special subjects — territorial communities of villages, towns, cities, districts in the cities; they find out the very technology of the process of functions implementation. The scientist believes that according to such criteria the classification "allows to reveal the functions of the territorial community more fully as the main directions and types of its activities for the solution of the local issues" [20].

M. Kovaliv adheres to the same approaches due to distinguishing of the functions of the territorial community, differentiating them according to the objects of local activity (political, economic, social, cultural, ecological spheres), subjects (types of the territorial communities according to the current legislation), ways and methods of the municipal activities [24]. "The most significant criterion for determining the functions of a territorial community is the self-governing nature of the issues of local significance," the scientist says [24]. O. Batanov also believes that the territorial communities' functions can be differentiated from the positions of the object, the subject, and methods of municipal activity in accordance with the administrative-territorial units, within which the territorial communities function [1].

Instead, T. Korytko presents a new and systemic approach to the classification of the functions of the territorial communities based on their socio-economic nature and the multidimensionality of its manifestation — territorial, administrative, institutional, economic, organizational, and demographic. Accordingly, in the administrative space, the territorial community performs the following functions: 1) the creation of conditions for the establishment and development of civil society institutions; 2) demand and supply function; in the economic space: 1) the function of demand and supply; 2) the function of reproduction of the manufacture factors (labor resources, capital, land, entrepreneurial abilities); in the institutional space: 1) the development of formal rules through the adoption of normative legal acts by the local government bodies and ensuring their execution; 2) formation and reproduction of informal rules (cultural traditions, customs, norms of business behavior) that affect the local population; in the organizational space: 1) creation of business structures that provide conditions for the effective economic activity; 2) creation of the infrastructure for the life of the population of a territorial community (in particular, housing construction); 3) creation of social infrastructure; in the demographic space: 1) ensuring the socially-normal level of reproduction of the population and improving the quality of life; 2) ensuring a favorable environmental situation; 3) ensuring employment of the population; 4) creation of conditions for a positive balance of the migration processes; 5) provision of the population with social services. T. Korytko also identifies exclusively the internal function performed by the territorial community in the territorial aspect, where it is closed and represented by three main components: provision of natural potential (natural and climatic and tourist-recreational); provision of land resources; improvement of the transport-geographical position (improvement of the territory for the population, placement of production, improvement of the infrastructure) [25]. None of the scientists treated the functions of the territorial community so pragmatically and comprehensively, and it allows to state the completeness of such a classification. At the same time, to our mind, the controversy is characterized by the multidimensional manifestation of its socio-economic nature in the territorial, administrative, institutional, economic, organizational, and demographic area, since the historical, ideological, and religious aspects, which, without a doubt, are not secondary, are not mentioned.

H. Patytska forms the list of the territorial community's functions, taking into account the powers specified in the Constitution of Ukraine and partially sharing opinions of L. Murkovich, and distinguishes: planning and programming of the development of the administrative-territorial unit; budgetary and financial functions; material and technical functions; function of social control; regulatory; socio-cultural; informational functions [26]. As we can see, functions in their essence determine the activity, and most scientists use the basic elements of this activity as criteria of classification of the territorial communities' functions.

In scientific discussions there is an integrated approach to the definition of the territorial communities' functions as a separate system category. So, M. Kovaliv and I. Krykalska note that "the mechanism for the realization of the territorial communities' functions is a complex system category, which is a set of demographic, territorial, political, organizational, economic, socio-cultural, ideological methods and means of materialization of the activities of the municipal government in the process of solving the issues of local importance, as well as delegated powers of local state executive authorities to local self-government within the Constitution and laws of Ukraine. The demographic (social) basis of the mechanism for the realization of the territorial communities' functions means that local self-government is carried out by people. It is the people (citizens of Ukraine, refugees, foreigners) with their experience, professional skills, united into the territorial communities and socialized in the process of independent, under their responsibility, solving of their own and collective problems of the territorial community, the members of which they are, are the dominant element of the mechanism for the implementation of functions of Local Government. The second important element of this mechanism is the territorial basis of local self-government. It is within certain territories that the subjects of public-power relations, the territorial communities in particular, realize their functions. The functioning of the territorial communities is possible only with the optimal combination of the institutions of direct and representative democracy, which collectively constitute a political (organizational) mechanism for the implementation of local self-government functions. Also, the ideological (spiritual) moments, in particular historical, national-cultural and other peculiarities of local life, are not the last in the process of functioning of the territorial communities, that results in singling out the ideological mechanism for the implementation of local self-government functions (symbols of the territorial communities, language, etc.). The activities of the territorial communities conform to the concept of dualism of the functions and powers of local self-government: it has a non-state political and legal nature; it is, above all, an element of civil society "[27]. We will allow ourselves to disagree with such a statement, since the position of the authors is a set of formal and informal rules of the territorial communities functioning. Moreover, we consider that the distinguishing of functions through the powers is unacceptable. After all, the powers by their very nature are officially a given right to someone to perform certain activities. According to the current legislation, the powers of the territorial community as the primary subject of local self-government are determined by Article 143 of the Constitution of Ukraine. In the context of the study, we believe, that exactly the powers are the part of the public functions of the territorial community.

Summing up the above mentioned, we note that the functions of the territorial communities are the main directions and types of the activities of these communities in the realization of the right of the territorial community's members to participate in local self-government, based on the will, the parity of relations, satisfaction of the interests, provision of economic needs and welfare within the Constitution and laws of Ukraine. At the same time, we should mention that the separation of functions determines the role and forms the place of each territorial community in local self-government, and thus in the socio-economic development of the appropriate territory.

The central issue in the theory of the territorial communities' functions is their classification, which is based on the distinction between public and private, in our opinion, with the subsequent gradation of each of the subgroups into the elements — individual functions, the range of which is very broad, but it is one-vector — aimed at providing, coordinating and satisfaction of the interests of all its members. The following words are the confirmation of this fact "public interests can be defined as harmonized, in a certain way balanced interests of the state, local self-government as the organizations of political power, as well as the interests of the entire society. Exactly the public interests affect the international and national levels of territorial communities' relationship. Private interests are the interests of a separate citizen (individual), family, group of citizens, organization, if it is created with the participation of individuals and accordingly does not belong to the sphere of public - state or communal - form of ownership "[28]. Any private interest inevitably leads to group and public interests, affecting them in any way [29].

Accordingly, systematization in the sphere of public functions lies in the satisfaction of public interests by providing public services at the local level (protection of the rights and freedoms of the members of a territorial community, defense activities, maintenance of law and order), the execution of public authority functions through the formation of the principles of territorial policy, municipal ideology, religious beliefs, performing of functions and tasks of public institutions. Private functions are concentrated on ensuring the socio-economic development and life of a separate territorial community; that is meeting the material and financial needs of its members, communal property managing, renovating of housing and communal services, social protection, education, health care, cultural and educational activities, environmental protection measures and regulation of land relations. Another aspect in this cohort of immanent functions is the necessary to separate control at the level of representatives of the territorial community for rational allocation and effective use of financial resources to meet these needs, as well as for the activities of local government bodies and officials. The distinguishing of this function is due to the lack of an effective system of control by the population, along with the transfer of broad powers to local self-government bodies.

Conclusions. The territorial community, performing public and private functions, ensures the realization of the basic social and economic rights of its members, involving them to local self-government. The criteria for this classification are the objective nature of the complex of tasks that local self-government and the territorial communities try to solve as their primary subjects. The variety and diversity nature of the tasks, arising before local government, produces the directions of the activities of the territorial communities, namely their functions. This process is interdependent and dynamic, since the range of functions is wide and permanently variable. Therefore, the given classification makes it possible to construct an extensional characteristic of functions. After all, the functions of the territorial community, reflecting the main directions of its activities, reflect the nature of local self-government, clearly defining the essence and purpose of the latter. However, let us stress that the majority of the legally established potential functions in the Constitution of Ukraine and the Law of Ukraine "On Local Self-Government in Ukraine" are practically not implemented, since there is a diffuse state of the territorial communities, which represents an unconsolidated set of their members with different, often even diametrically opposed, interests and values.

Література

1. Батанов О. Функції територіальних громад як специфічних суб'єктів конституційного права [Текст] / О. Батанов // Право України. — 1998. — № 8. — С. 21—24.
2. Березинський В. П. Територіальна громада як агент політичної самоорганізації [Електронний ресурс] / В. П. Березинський // Вісник Дніпропетровського університету. Філософія. Соціологія. Політологія. — 2013. — Т. 21, Вип. 23 (1). — С. 77—84. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vdufsp_2013_21_23\(1\)_17.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vdufsp_2013_21_23(1)_17.pdf).
3. Лиска О. Г. Функції територіальної громади [Текст] / О. Г. Лиска // Актуальні проблеми державного управління. — 2007. — Вип. 4 (32). — С. 210—215.
4. Солоненко О. М. Реалізація функцій забезпечення законності, правопорядку, охорони прав, свобод і законних інтересів громадян у системі місцевого самоврядування (організаційно-правові питання) [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : 12.00.02 / О. М. Солоненко. — Київ, 2001. — 20 с.
5. Особливості публічного управління та адміністрування [Текст] : навч. посіб. / В. Д. Бакуменко, І. С. Бондар, В. Г. Горник, В. В. Шпачук. — Київ : КНУКіМ, 2016. — 167 с.
6. Біленчук П. Д. Місцеве самоврядування в Україні (муніципальне право) [Текст] : навч. посіб. / П. Д. Біленчук, В. В. Кравченко, М. В. Підмогильний. — Київ : Атіка, 2001. — 304 с.
7. Дробуш І. В. Поняття функцій представницьких органів місцевого самоврядування в Україні [Текст] / І. В. Дробуш // Держава і право. Юридичні і політичні науки. — 2001. — Вип. 9. — С. 178.
8. Баєва Л. В. Повноваження територіальної громади в процесі здійснення представницькими органами місцевого самоврядування нормотворчих функцій [Текст] / Л. В. Баєва // Влада. Людина. Закон. — 2008. — № 8. — С. 19—27.
9. Батанов О. В. Конституційно-правовий статус територіальних громад в Україні [Текст] : монографія / О. В. Батанов; за заг. ред. В. Ф. Погорілка. — Київ : Ін Юре, 2003. — 511 с.
10. Про місцеве самоврядування в Україні [Текст] : закон України від 21.05.1997 № 280/97 ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1997. — № 24.
11. Саханенко С. Є. Політичне управління містом в умовах самоврядування [Текст] : монографія / С. Є. Саханенко. — Одеса : ОФ УАДУ, 2001. — 380 с.
12. Батанов О. В. Основні напрями і види діяльності територіальних громад: проблеми класифікації [Текст] / О. В. Батанов // Вісник Одеського інституту внутрішніх справ. — 1998. — № 4. — С. 21—24.
13. Выдрин И. В. Территориальный коллектив как субъект местного самоуправления (государственно-правовые аспекты) [Текст] / И. В. Выдрин // Правоведение. — 1992. — № 4. — С. 89—90

14. Руда Н. І. Територіальна громада — суб'єкт конституційно-правових відносин: теоретичний та історичний аспекти [Текст] / Н. І. Руда // *Правова держава*. — 2001. — Вип. 12. — С. 232—243.
15. Здравко Б. Місцеве самоврядування у світлі нового суспільно-політичного і державного устрою України [Текст] / Б. Здравко // *Самоврядування та самоорганізація територіальних громад: матеріали науково-практичної конференції*. — Львів, 1999. — С. 130.
16. Бодрова І. І. Концептуальні підходи визначення поняття територіальної громади [Текст] / І. І. Бодрова // *Державне будівництво та місцеве самоврядування*. — 2004. — Вип. 7. — С. 62—73.
17. Малишко В. М. Правові засади територіальної громади як основи місцевого самоврядування в Україні [Текст] / В. М. Малишко // *Юридичний вісник*. — 2010. — № 3 (16). — С. 60—63.
18. Баймуратов М. А. Деякі теоретичні аспекти становлення функції територіальних громад в Україні [Текст] / М. А. Баймуратов // *Вісник Одеського інституту внутрішніх справ*. — 1999. — № 1. — С. 31—36.
19. Жовнірчик Я. Ф. Зарубіжний досвід і вітчизняні традиції здійснення інноваційного розвитку територіальних громад органами місцевого самоврядування [Текст] / Я. Ф. Жовнірчик, В. М. Мельник // *Інвестиції: практика та досвід*. — 2015. — № 9. — С. 92—97.
20. Баймуратов М. А. Международные программы сотрудничества органов местного самоуправления [Текст] / М. А. Баймуратов // *Юридический вестник*. — 1995. — № 4. — С. 79—84.
21. Шумляева І. Д. Функціональна характеристика діяльності територіальної громади [Текст] / І. Д. Шумляева // *Регіональне та муніципальне управління*. — 2013. — № 2 (2). — С. 83—88.
22. Патнам Р. Д. Творення демократії: Традиції громадської активності в сучасній Італії [Текст] / Р. Д. Патнам; пер. з англ. В. Ющенко. — Київ: Основи, 2001. — 302 с.
23. Ковалів М. В. Проблеми організації та діяльності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування в Україні [Текст]: навч. посіб. / М. В. Ковалів. — Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2017. — 553 с.
24. Коритько Т. Ю. Сутність та функції територіальної громади [Електронний ресурс] / Т. Ю. Коритько. — 2015. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/37_NH_2015/Economics/13_200737.doc.htm.
25. Патицька Х. О. Територіальна громада в політико-правовій практиці сучасної України [Текст] / Х. О. Патицька // *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. — 2014. — Вип. — 4 (108). — С. 320—328.
26. Ковалів М. В. Територіальна громада як носій функцій місцевого самоврядування [Текст] / М. В. Ковалів, І. В. Крикавська // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. — 2018. — Вип. 2, Т. 1. — С. 155—158.
27. Лічак Д. В. Узгодження приватних та публічних інтересів в сфері господарської діяльності [Текст] / Д. В. Лічак // *Наше право*. — 2011. — № 2 (2). — С. 107—113.
28. Андрушко І. П. Гармонійне поєднання приватних та публічних інтересів у конституційному праві [Текст] / І. П. Андрушко // *Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності*. — 2011. — № 4. — С. 59—65.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

*© Христопфер Даниель Колелл,
Кнейслер О. В., Спасів Н. Я.*

References

1. Batanov, O. (1998). Funktsii terytorialnykh hromad yak spetsyficnykh subiektiv konstytutsiinoho prava [Functions of the territorial communities as specific subjects of the constitutional law]. *Pravo Ukrainy — Law of Ukraine*, 8, 21—24 [in Ukrainian].
2. Berezynskiy, V. P. (2013). Terytorialna hromada yak ahent politychnoi samoorganizatsii [Territorial community as an agent of political self-organization]. *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Filosofiia. Sotsiologhiia. Politologhiia — Journal of Dnipropetrovsk university. Philosophy. Sociology. Politology*, Vol. 21, 23 (1), 77—84. Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vdufsp_2013_21_23\(1\)_17.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vdufsp_2013_21_23(1)_17.pdf) [in Ukrainian].
3. Lyska, O. H. (2007). Funktsii terytorialnoi hromady [Functions of the territorial community]. *Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia — Actual problems of state management*, 4 (32), 210—216 [in Ukrainian].
4. Solonenko, O. M. (2001). Realizatsiia funktsii zabezpechennia zakonnosti, pravoporiadku, okhorony prav, svobod i zakonnykh interesiv hromadian u systemi mistsevoho samovriaduvannia (orhanizatsiino-pravovi pytannia) [Implementation of function of ensuring law and order, protecting the rights, freedoms and legitimate interests of the citizens in the system of local self-government (organizational and legal issues)] *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].
5. Bakumenko, B. D., Bondar, I. S., Hornyk, V. H., & Shpachuk, V. V. (2016). *Osoblyvosti publichnoho upravlinnia ta administruvannia [The peculiarities of public management and administration]*. Kyiv: KNUKiM [in Ukrainian].
6. Bilenchuk, P. D., Kravchenko, V. V., & Pidmohylnyi, M. V. (2001). *Mistseve samovriaduvannia v Ukraini (munitsypalne pravo) [Local self-government in Ukraine (municipal law)]*. Kyiv: Atika [in Ukrainian].
7. Drobush, I. V. (2001). Poniattia funktsii predstavnytskykh orhaniv mistsevoho samovriaduvannia v Ukraini [Concept of functions of representative bodies of local self-government in Ukraine]. *Derzhava i pravo. Yurydychni i politychni nauky — State and Law. Legal and political sciences*, 9, 178 [in Ukrainian].
8. Baieva, L. V. (2008). Povnovazhennia terytorialnoi hromady v protsesi zdiisnennia predstavnytskymy orhanamy mistsevoho samovriaduvannia normotvorchykh funktsii [Powers of the territorial community in the process of implementation of normative functions by representative bodies of local self-government]. *Vlada. Liudyna. Zakon — Power. People. Law*, 8, 19—27 [in Ukrainian].
9. Batanov, O. V. (2003). *Konstytutsiino-pravovyi status terytorialnykh hromad v Ukraini [Constitutional-legal status of the territorial communities in Ukraine]*. Pohorilko V. F. (Eds.). Kyiv: In Yure [in Ukrainian].
10. Zakon Ukrainy «Pro mistseve samovriaduvannia v Ukraini» vid 21.05.1997, № 280/97 [Law of Ukraine «On Local Self-Government in Ukraine» from 21.05.1997, № 280/97]. (1997, Maj). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy — Information from the Verkhovna Rada of Ukraine*, 24 [in Ukrainian].
11. Sakhanenko, S. Ye. (2001). *Politychne upravlinnia mistom v umovakh samovriaduvannia [Political management of the city in conditions of self-government]*. Odessa: OF UADU [in Ukrainian].
12. Batanov, O. V. (1998). Osnovni napriamy i vydy diyalnosti terytorialnykh hromad: problem klasyfikatsii [Main directions and types of the activities if the territorial communities: problems of classification]. *Visnyk Odeskoho instytutu vnutrishnikh sprav — Journal of Odessa Institute of Internal Affairs*, 4, 21—24 [in Ukrainian].

13. Vydrin, I. V. (1992). Teritorialnyi kolektiv kak subiekt mestnogo samoupravleniia (hosudarstvenno-pravovye aspekty) [Territorial community as a subject of local self-government (economic-legal aspects)]. *Pravovedeniye — Jurisprudence*, 4, 89—90 [in Russian].
14. Ruda, N. I. (2001). Terytorialna hromada — subiekt konstytutsiino-pravovykh vidnosyn: teoretychnyi ta istorychnyi aspekt [Territorial community is the subject of constitutional-legal relations: theoretical and historical aspects]. *Pravova derzhava — Constitutional state*, 12, 232—243 [in Ukrainian].
15. Zdravko, B. (1999). Mistseve samovriaduvannia e svitli novoho suspilno-politychnoho i derzhavnogo ustrou Ukrainy [Local government in the light of the new socio-political and state system of Ukraine]. *Proceedings of the Self-government and self-organization of the territorial communities*. Lviv [in Ukrainian].
16. Bodrova, I. I. (2004). Kontseptualni pidkhody vyznachennia poniattia terytorialnoi hromady [Conceptual approaches of distinguishing of the territorial community definition]. *Derzhavne budivnytstvo ta mistseve samovriaduvannia — State formation and local self-government*, 7, 62—73, [in Ukrainian].
17. Malysko, V. M. (2010). Pravovi zasady terytorialnoi hromady yak osnovy mistsevoho samovriaduvannia v Ukraini [Legal principles of the territorial community as the basis for local government in Ukraine]. *Yurydychnyi visnyk — Juridical journal*, 3 (16), 60—63 [in Ukrainian].
18. Baimuratov, M. A. (1999). Deiaki teoretychni aspekty stanovlennia funktsii terytorialnykh hromad v Ukraini [Some theoretical aspects of formation the functions of the territorial communities in Ukraine]. *Visnyk Odeskoho instytutu vnutrishnikh sprav — Journal of Odessa Institute of Internal Affairs*, 1, 31—36 [in Ukrainian].
19. Zhovnirchuk, Ya. F., & Melnyk, V. M. (2015). Zarubizhnyi dovid i vitchyzniani tradytsii zdiisnennia innovatsiinoho rozvytku terytorialnykh hromad orhanamy mistsevoho samovriaduvannia [Foreign experience and national traditions of implementation of the territorial communities innovative development by local self-government bodies]. *Investytsii: praktyka ta dosvid — Investments: practice and experience*, 9, 92—97 [in Ukrainian].
20. Baimuratov, M. A. (1995). Mezhdunarodnye programmy sotrudnichestva orhanov mestnogo samoupravleniia [International programs of the cooperation of self-government bodies]. *Yurydychnyi visnyk — Juridical journal*, 4, 79—84 [in Russian].
21. Shumliaeva, I. D. (2013). Funktsionalna kharakterystyka diialnosti terytorialnoi hromady [Functional characteristic of the territorial community activities]. *Rehionalne ta munitsypalne upravlinnia — Regional and municipal government*, 2 (2), 83—88 [in Ukrainian].
22. Patnem, R. D. (2001). *Tvorennia demokratii. Tradytsii gromads'koi aktyvnosti v suchasni Italii [Democracy Formation. Traditions of the Civil Activity in the Modern Italy]*. (V. Yushchenko, Trans.). Kyiv: Osnovy [in Ukrainian].
23. Kovaliv, M. V. (2017). *Problemy orhanizatsii ta diialnosti mistsevykh orhaniv vykonavchoi vlady ta orhaniv mistsevoho samovriaduvannia v Ukraini [Problems of organization and activity of local bodies of the executive power and local self-government bodies in Ukraine]*. Lviv [in Ukrainian].
24. Korytko, T. Yu. (2015). *Sumist ta funktsii terytorialnoi hromady [The essence and functions of the territorial community]*. Retrieved from http://www.rusnauka.com/37_NH_2015/Economics/13_200737.doc.htm [in Ukrainian].
25. Patytska, H. O. (2014). Terytorialna hromada v polityko-pravovii praktytsi suchasnoi Ukrainy [territorial community in political-legal practice of modern Ukraine]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy — Social-economic problems of modern period of Ukraine*, 4 (108), 320—328 [in Ukrainian].
26. Kovaliv, M. V., & Krykavska, I. V. (2018). Terytorialna hromada yak nosii funktsii mistsevoho samovriaduvannia [Territorial community as a bearer of functions of local self-government]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu — Scientific journal of Kherson State University*, 1 (2), 155—158 [in Ukrainian].
27. Lichak, D. V. (2011). Uzhodzhennia pryvatnykh ta publichnykh interesiv v sferi hospodarskoi diialnosti [Harmonization of private and public interests in the field of economic activity]. *Nashe pravo — Our Law*, 2 (2), 107—113 [in Ukrainian].
28. Andrushko, I. P. (2011). Harmoniine poiednannia pryvatnykh ta publichnykh interesiv u konstytutsiinomu pravi [Harmonious combination of private and public interests in constitutional law]. *Problemy pravoznavstva ta pravoohoronnoi diialnosti — Problems of law and law enforcement activities*, 4, 59—65 [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Christopher Daniel Colell,
Kneysler O. V., Spasiv N. Ya.

РОЗДІЛ 5

**Соціально-гуманітарний контекст
трансформаційних
фінансово-економічних процесів**



Антонюк К. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
Запорізький національний технічний університет, Україна;
e-mail: ekaterinaia@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-8568-5085*

Антонюк Д. А.

*доктор економічних наук, доцент,
віце-президент Запорізької торгово-промислової палати, Україна
e-mail: oasdant@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-2910-0497*

Бухаріна Л. М.

*доктор економічних наук, доцент,
Запорізький національний університет, Україна;
e-mail: bukharina@znu.edu.ua; ORCID ID: 0000-0002-7173-6619*

Шишкін В. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
Запорізький національний університет, Україна;
e-mail: shishkin.vip@ukr.net*

ДУАЛІЗМ МІЖНАРОДНОЇ ТЕХНІЧНОЇ ДОПОМОГИ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОГО, ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА БЕЗПЕКИ СПОЖИВАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. Проаналізовано сутність та особливості категорії міжнародна технічна допомога (МТД), методи оцінювання ефективності допомоги, досліджено її значення для соціального та фінансово-економічного розвитку країни. Наголошено на неоднозначності та суперечливості допомоги, дуалізмі МТД в контексті забезпечення національної безпеки країни.

Виконано галузевий статистичний аналіз профінансованих у 2017 році в Україні проектів, аналіз інституціонального базису в Україні, в результаті яких визначено ключові проблеми (низька ефективність, незначний, а інколи невизначений вплив на соціально-гуманітарний, фінансово-економічний розвиток країни, окремих регіонів та галузей) та комплекс внутрішніх і зовнішніх причин, які створюють перешкоди для залучення та ефективної реалізації проектів МТД.

Доведено, що істотною проблемою реалізації і фінансування міжнародної технічної допомоги в Україні є складність оцінювання реального впливу програм і проектів міжнародних донорів на соціально-економічні перетворення.

Досліджено вплив МТД на національну та економічну безпеку країни, переваги (доступ до ноу-хау, технологій, знань, навичок, сучасної матеріально-технічної бази), загрози (втрата самостійності країни у прийнятті стратегічних рішень, зменшення власного інноваційного потенціалу) та шляхи зниження загроз (узгодження програм і проектів МТД зі стратегічними пріоритетами соціального та фінансово-економічного розвитку країни, удосконалення інституціонального базису, посилення інформованості суспільства, вдосконалення механізмів планування та моніторингу проектів).

Акцентовано на необхідності реалізації проектів і програм, спрямованих на вирішення завдань національної безпеки та безпеки споживання зокрема.

Ключові слова: міжнародна технічна допомога, соціально-економічний розвиток, міжнародний донор, проекти та програми, національна безпека, безпека споживання.

Формул: 0; рис.: 2; табл.: 2; бібл.: 13.

Antoniuk K. I.

*Ph. D. in Economics, Associate Professor,
Zaporizhzhya National Technical University, Ukraine;
e-mail: ekaterinaia@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-8568-5085*

Antoniuk D. A.
*Doctor of Economics, Associate Professor,
vice-president of Zaporizhzhya Chamber of Commerce and Industry, Ukraine;
e-mail: oasdant@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-2910-0497*

Bukharina L. M.
*Doctor of Economics, Associate Professor,
Zaporizhzhya National University, Ukraine;
e-mail: bukharina@znu.edu.ua; ORCID ID: 0000-0002-7173-6619*

Shishkin V. O.
*Ph. D. in Economics, Associate Professor,
Zaporizhzhya National University, Ukraine;
e-mail: shishkin.vip@ukr.net*

DUALISM OF INTERNATIONAL TECHNICAL ASSISTANCE IN THE CONTEXT OF SOCIAL, FINANCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT AND SAFETY CONSUMPTION IN UKRAINE

Abstract. The article analyzes the essence of the category of international technical assistance (ITA), its features, methods of assessing performance of assistance, researches its importance for the social and financial-economic development of the country. The controversy and dualism of the ITA in the context of ensuring the national security of the country are emphasized.

A sectoral statistical analysis of projects funded in Ukraine in 2017, an analysis of the institutional basis in Ukraine have been made. They identified key issues (low efficiency, insignificant, and sometimes uncertain, influence on the socio-humanitarian, financial-economic development of the country, individual regions and sectors) and a set of internal and external causes that created obstacles to the attraction and effective implementation of the ITA projects.

It is proved that the significant problem of the implementation and financing of ITA in Ukraine is the complexity of assessing the real impact of international donors' programs and projects on socio-economic transformation.

The impact of the ITA on the national security, the advantages (access to know-how, technologies, knowledge, skills, modern material and technical base), threats (loss of country's independence in making strategic decisions, reducing its own innovative potential) and ways to reduce threats (coordination of programs and projects of the ITA with strategic priorities of the social and financial-economic development of the country, improvement of the institutional basis, strengthening of awareness of the society, improvement of the mechanisms of planning and monitoring of projects) have been investigated.

The necessity of implementation of projects and programs aimed at national security and consumption safety problems solving has been accented.

Keywords: international technical assistance, socio-economic development, international donor, projects and programs, national security, consumer safety.

JEL Classification E2, F35, O1

Formulas: 0; fig.: 2; tabl.: 2; bibl.: 13.

Антонюк Е. И.
*кандидат экономических наук, доцент,
Запорожский национальный технический университет, Украина;
e-mail: ekaterinaia@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-8568-5085*

Антонюк Д. А.
*доктор экономических наук, доцент,
вице-президент Запорожской торгово-промышленной палаты, Украина;
e-mail: oasdant@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-2910-0497*

Бухарина Л. М.
доктор экономических наук, доцент,
Запорожский национальный университет, Украина;
e-mail: bukharina@znu.edu.ua; ORCID ID: 0000-0002-7173-6619

Шишкин В. О.
кандидат экономических наук, доцент,
Запорожский национальный университет, Украина;
e-mail: shishkin.vip@ukr.net

ДУАЛИЗМ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНОГО, ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И БЕЗОПАСНОСТИ ПОТРЕБЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

Аннотация. Проанализированы сущность и особенности категории международная техническая помощь (МТП), методы оценки эффективности помощи, исследовано её значение для социального и финансово-экономического развития страны. Акцентировано на неоднозначности и противоречивости помощи, дуализме МТП в контексте обеспечения национальной безопасности страны.

Выполнены отраслевой статистический анализ профинансированных в 2017 году в Украине проектов, анализ институционального базиса в Украине, в результате которых определены ключевые проблемы (низкая эффективность, незначительное, а иногда неопределенное влияние на социально-гуманитарное, финансово-экономическое развитие страны, отдельных регионов и отраслей) и комплекс внутренних и внешних причин, которые создают препятствия для привлечения и эффективной реализации проектов МТП.

Доказано, что существенной проблемой реализации и финансирования международной технической помощи в Украине является сложность оценки реального влияния программ и проектов международных доноров на социально-экономические преобразования.

Исследовано влияние МТП на национальную и экономическую безопасность страны, преимущества (доступ к ноу-хау, технологиям, знаниям, навыкам, современной материально-технической базе), угрозы (потеря самостоятельности страны в принятии стратегических решений, уменьшение собственного инновационного потенциала) и пути снижения угроз (согласование программ и проектов МТП со стратегическими приоритетами социального и финансово-экономического развития страны, совершенствование институционального базиса, усиление информированности общества, совершенствование механизмов планирования и мониторинга проектов).

Акцентировано на необходимости реализации проектов и программ, направленных на решение задач национальной безопасности и безопасности потребления в частности.

Ключевые слова: международная техническая помощь, социально-экономическое развитие, международный донор, проекты и программы, национальная безопасность, безопасность потребления.

Формул: 0; рис.: 2; табл.: 2; библи.: 13.

Вступ. Останні десятиліття провідні держави світу надають значну підтримку у проведенні соціально-економічних і політичних реформ країнам, що розвиваються, у вигляді міжнародної фінансової, технічної і гуманітарної допомоги, кредитів на погашення зовнішньої заборгованості на пільгових умовах. Міжнародна технічна допомога (МТД) є одним із важливих інструментів залучення ресурсів для структурної перебудови України, розв'язання соціальних і економічних проблем, створення відповідної інфраструктури на шляху європейської інтеграції. Однак питання використання ресурсів міжнародних донорів викликає чисельні дискусії серед державних діячів, науковців і громадськості, зокрема, в контексті забезпечення національних інтересів.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Дослідженням економічної сутності, значення, форм та механізмів МТД займалися вітчизняні науковці:

І. Бобух, Ю. Ігнатова, Л. Кістерський, Т. Липова, В. Медвідь, О. Мотузка, В. Нанівська, Ю. Павицька, Є. Поліщук, О. Соскін, О. Шумило, Л. Шемаєва, А. Щокін та інші. У їх працях зазначається неоднозначність, неузгодженість, суперечність трактувань МТД, її впливу на соціальні та фінансово-економічні процеси в країні та регіонах.

Наукове оцінювання результатів реалізації проектів і програм МТД в різних країнах світу свідчить про неоднозначність та суперечливість такої підтримки, оскільки в одних державах зовнішня допомога істотно вплинула на соціально-економічний і політичний розвиток, а в інших – навпаки, спостерігався негативний ефект.

В Україні поза увагою залишаються питання ефективності МТД, впливу програм і проектів на динаміку трансформаційних процесів, показники якості життя населення, що мають розглядатися крізь призму економічної безпеки держави.

Результати дослідження. Широке розмаїття визначень МТД потребує уточнення з урахуванням світової практики (табл. 1). Відповідно до цих тлумачень, МТД має певні особливості: носить цільовий характер, тобто може бути використана у визначених у програмі цілях; фінансові ресурси, що виділяються в рамках МТД, не надходять безпосередньо в розпорядження реципієнта, а спрямовуються на оплату й організацію роботи відповідних фахівців [1, с.28-31].

Щодо поняття «технічне співробітництво», слід зазначити, що в підходах Європейської комісії та ОЕСР (див. табл. 1) воно розглядається в межах категорії «технічна допомога». Перше розуміється як загальний термін і позначає сприяння розвитку через освітні заходи, а друге – через персонал, який забезпечує реалізацію технічного співробітництва. На нашу думку, поняття «технічне співробітництво» є ширшим та потребує окремого дослідження, в той час як запропоновані трактування пропонуємо розглядати як різні аспекти категорії «технічна допомога».

Таблиця 1

Багатоаспектність трактування термінологічного апарату МТД ^{*)}

Інституція	Термін	Сутнісна ознака
Європейська комісія [2]	«технічне співробітництво» (technical cooperation)	надання ноу-хау у формі персоналу, забезпечення навчання, дослідження з метою прямого двостороннього технічного співробітництва, взаємодопомоги та супутніх витрат
	«технічна допомога» (technical assistance)	розглядається у формі залучення кадрів для розвитку знань, навичок, технічного ноу-хау, продуктивних сил тощо
Організації з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [3]	офіційна допомога у розвитку	є гранти та позики, які надаються країнам та регіонам;
	технічне співробітництво	надання грантів громадянам і організаціям на проведення освітніх заходів всередині країни або за її межами; оплата послуг консультантів, радників і аналогічного персоналу, а також викладачів та адміністративних працівників, що працюють в країнах-одержувачах (включно з вартістю відповідного обладнання)
Організація Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури (ЮНЕСКО)[4, с.57]	МТД	надання за участю місцевих або міжнародних спеціалістів у формі обміну інформацією, професійного навчання, консалтингових послуг, передачі практичних знань, а також може включати передачу технічних ресурсів
Міжнародний валютний фонд (МВФ) [4, с.57]	МТД	спрямування персоналу, експертів, радників для проведення технічних чи діагностичних досліджень, курсів навчання чи підвищення кваліфікації, консультацій
Кістерський Л. [5, с.18]	технічна допомога	передача країнам-донорам ресурсів на безвідплатній і неповоротній основі для підтримки соціально-економічного розвитку та ринкових перетворень у країні реципієнті; одна з важливих ознак – її цільове використання та нефінансова форма

^{*)} Джерело: складено авторами з урахуванням [2; 3; 4, с.57; 5, с.18].

Вітчизняне законодавство достатньо широко розкриває поняття «міжнародна технічна допомога», як: «ресурси, які відповідно до міжнародних договорів України надаються

донорами (державами, урядами іноземних держав, а також організаціями, установами, фондами, уповноваженими урядами іноземних держав, міжнародними організаціями, що надають міжнародну технічну допомогу Україні) на безоплатній основі Україні для здійснення програм, проектів міжнародної технічної допомоги з метою проведення реформ та реалізації програм соціально-економічного розвитку України» [6]. Така допомога надається у вигляді: передачі у власність, користування майна і майнових прав, яке ввозиться або набувається в Україні; робіт і послуг; прав інтелектуальної власності; фінансових ресурсів (грантів) у національній чи іноземній валюті; консультацій із залученням експертів, у тому числі іноземних; фінансування витрат на навчання та підвищення кваліфікації спеціалістів; обміну спеціалістами; грантів [6; 7].

Істотною проблемою використання допомоги в Україні є складність оцінювання реального впливу програм і проектів міжнародних донорів на соціально-економічні перетворення. Існуючі методи оцінювання ефективності допомоги можна умовно згрупувати за порядком збільшення аналітичної потужності: експертно-описові (експертний метод, метод конкретної оцінки ефективності), методи визначення потенціалу поліпшення ефективності (бенчмаркінг одиничних витрат та порівняльний аналіз інших показників часткової ефективності, метод відстежування витрат, фінансовий аналіз, порівняльний рейтинг зацікавлених сторін) та методи порівняння ефективності всіх втручань (аналіз витрат і вигід, метод ефектів, аналіз ефективності витрат). У світовій практиці головним індикатором ефективності МТД є створені на її основі товари та послуги, які продовжать існувати на ринку після завершення проекту. Однак, багато економістів прийшло до висновку, що не існує тісного взаємозв'язку між сукупними розмірами допомоги та економічним зростанням.

Дослідження впливу МТД на розвиток окремих регіонів і галузей в процесі структурної трансформації України в умовах європейської інтеграції стає ще більш актуальним. Технічна допомога неодноразово піддавалася критиці не лише в нашій країні, що стало стимулом для зміни її концепції, а саме традиційного значення «трансфер навичок» на стратегічний – «розвиток потенціалу» з посиленням акценту на підвищення його ефективності [8].

Наукова спільнота не може прийти до єдиної думки, адже одна її частина вважає допомогу з боку країн-лідерів більшим чином політичним інструментом, ніж «благими намірами», які не можуть позитивно вплинути на динамку розвитку перехідних економік [9, с.536; 10]. Інша – дотримується принципу, що розвинені та заможні країни мають етичний обов'язок допомагати менш розвиненим, бідним, що у зв'язку із зростанням взаємозалежності у світі та досягненням більшої соціальної рівності є пріоритетом довгострокових інтересів самих розвинених країн [10; 11]. На нашу думку, альтруїзм в діях розвинених країн в питаннях фінансової допомоги є малоімовірним. Зазвичай передбачаються політичні та економічні вигоди, наприклад, активна підтримка лідерів суспільної думки з політичним підтекстом, надання пов'язаної допомоги, в якій присутні зобов'язання щодо постачання товарів чи послуг з країн-донорів. Якщо розглядати Україну та її ключових донорів – ЄС і США через різні інституції (МВФ, ЄК, ЄБРР та інші фонди), очевидними є політичні вигоди – протипага Росії, та економічні – адаптація інституціонального середовища для розширення ринків збуту та перенесення виробничих потужностей в Україну з більш дешевою, але інтелектуально розвинутою робочою силою та значною сировинною базою.

За даними статистики [12], у 2017 р. в Україні реалізовувалося 547 проектів міжнародної допомоги на загальну суму понад 5,7 млрд дол. США (рис. 1). Співробітництво в контексті надання МТД здійснювалося із понад 15 країнами, найбільшими серед яких є: США, ЄС, Канада, Німеччина, Швеція, Швейцарія, Японія, Данія. Також співпраця проводилася з понад 20 міжнародними організаціями (найбільші – ООН, Світовий банк, ЄБРР та інші) [12].

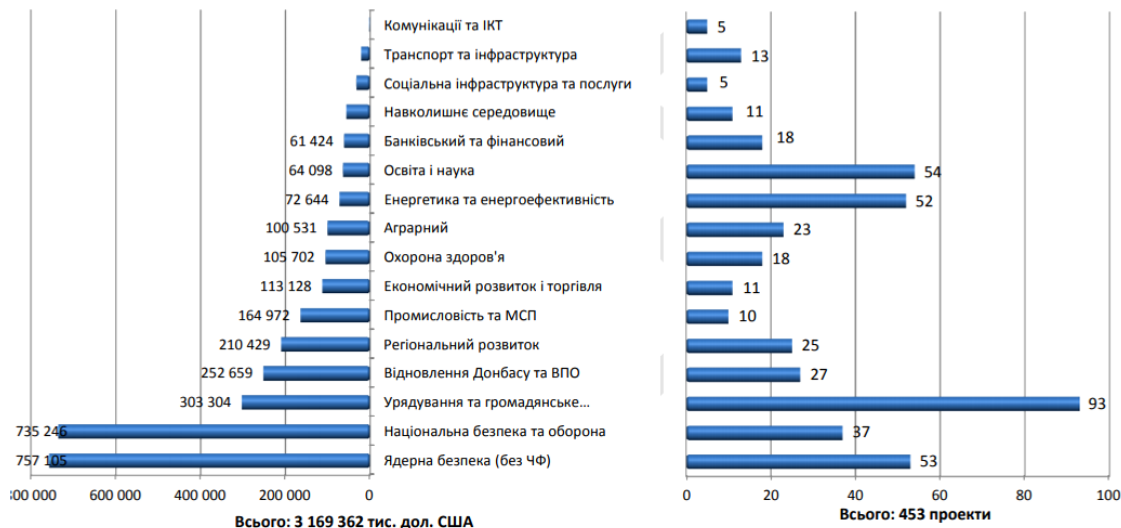


Рис. 1. Розподіл обсягів МТД та кількості проектів за секторами, 2017 *)

*) Джерело: складено за даними [12]; без урахування Чорнобильського Фонду Укриття та Рахунку ядерної безпеки

Із загальної суми МТД на проекти, що фінансуються з Чорнобильського Фонду Укриття та Рахунку ядерної безпеки, виділено 2,4 млрд дол. США, на державний сектор виділено близько 3,1 млрд дол. США. Значна частина з цих фінансових ресурсів спрямована на здійснення реформ: антикорупційної, енергетичної, державної служби, децентралізації, судової, поліції, транспортної, медичної, освітньої. Громадським організаціям виділено 214 млн дол. США, бізнесу – 156 млн дол. США, безпосередньо громадянам – 121 млн дол. США.

Загальною проблемою в питанні отримання Україною МТД є її низька ефективність, незначний, а інколи невизначений вплив на розвиток окремих сфер діяльності. З одного боку, це пов'язано із внутрішніми проблемами, оскільки інституціональний базис (табл. 2) залучення та використання Україною МТД є недосконалим, а порядок адміністрування має істотні правові та організаційні прогалини. Все це, посилене складнощами та бюрократичними затягуваннями в процедурах реєстрації, обумовлює цілу низку інших проблем: відсутність прозорості у здійсненні політики щодо реалізації проектів технічної допомоги; низький рівень зацікавленості окремих бенефіціарів та реципієнтів МТД у ретельному та якісному плануванні та моніторингу проектів; неналежний нагляд з боку бенефіціарів за реалізацією проектів, неефективне використання ресурсів тощо. З іншого боку, істотними є проблеми зі сторони донорів: недостатній рівень якісної і об'єктивної інформації у донорів стосовно регіонів, окремих галузей, реципієнтів МТД; відсутність координації допомоги, різноплановість, неузгодженість із пріоритетами розвитку країни проектів МТД.

Дискусійним в цьому контексті є вплив МТД на національну та економічну безпеку країни (рис. 2), оскільки надання ресурсної допомоги передбачає нав'язування країною-донором певної політичної позиції через односторонні рекомендації зарубіжних донорів. Політичний підтекст надання МТД обумовлює втрату самостійності країни у прийнятті стратегічних рішень, зокрема в частині міжнародної інтеграції, обрання постачальників продукції, особливо, коли завдання та зміст проектів і програм МТД не відповідає стратегічним цілям економічних і соціальних реформ України. Країна, регіон чи організація-отримувач допомоги не має інших альтернатив, аніж розвиток за єдиним вже апробованим на інших суб'єктах сценарієм. Вагомими є загрози для національних інтересів, пов'язані з втратою самостійності та інноваційності, нав'язуванням персоналу певної позиції чи взагалі відтік науково-технічних кадрів з України. Важливим є питання посилення інформованості суспільства щодо реалізації проектів і програм МТД, залучення громадськості до планування та реалізації допомоги, адже це дозволить підвищити рівень суспільної підтримки та довіри до міжнародної допомоги.

Еволюція інституціонального базису МТД в Україні ^{*)}

Нормативний акт	Назва події чи документу	Мета та сутність
Указ Президента України від 01.06.1999 р. №596 (не набрав чинності)	Про міжнародну технічну допомогу	Визначені види і форми МТД, передбачена обов'язковість подання реципієнтами запитів на одержання допомоги, режим оподаткування, пільги, привілеї.
Постанова Кабінету Міністрів України від 15.02.2002 р. №153	Порядок залучення, використання та моніторингу МТД	Визначена процедура залучення, використання та моніторингу МТД в Україні.
Указ Президента України від 19.04.2008 р. №325	Приєднання до Паризької декларації щодо підвищення ефективності зовнішньої допомоги від 02.03.2005 р.	Визначення національних стратегій розвитку кожної країни-партнера Паризької декларації та забезпечення їх реалізації, поліпшення узгодження зовнішньої допомоги з пріоритетами, системами та процедурами країни-партнера, підвищення рівня відповідальності країн-донорів та країн-партнерів для розробки політичних курсів, стратегій та забезпечення їх виконання.
Указ Президента України від 31.05.2011 р.	Положення про Міністерство економіки України	Міністерство економіки України визначено головним органом, на якого покладено завдання з формування та забезпечення реалізації державної політики у сфері співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями та з питань МТД.
Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20.10.2011 р. №1075-р	Концепція планування, залучення, ефективного використання та моніторингу МТД і співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями	Удосконалення механізмів залучення і використання МТД та фінансових ресурсів міжнародних фінансових організацій для підтримки розвитку економіки.
Розпорядження Кабінету Міністрів України від 11.09.2013 р. №697-р	Стратегія залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги і співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями на 2013-2016 рр.	Визначення ключових напрямів, завдань, очікуваних результатів залучення МТД держав-донорів, міжнародних організацій та ЄС і співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями.
Проект Закону України від 29.11.2013 р. №3725	Про міжнародну технічну допомогу	Визначав правові та економічні засади планування, залучення і використання МТД.
Постанова Кабінету Міністрів України від 20.08.2014 р. №459	Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України	Мінекономрозвитку визначено головним органом у системі центральних органів виконавчої влади, виконує завдання у частині співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями та з питань залучення МТД.
Постанова Кабінету Міністрів України від 10.03.2017 р. №129, від 13.09.2017 р. №687, від 25.10.2017 р. №807	Удосконалення Порядку залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги	Врегульовано особливості реалізації проектів МТД, які спрямовані на підтримку розвитку інститутів громадянського суспільства. Розширено перелік випадків для застосування спрощеної процедури проведення перереєстрації МТД. Запроваджено механізм відкриття представництв донорських установ в Україні.

*) Джерело: складено на основі [13].



Рис. 2. Структурно-функціональна побудова МТД в системі національної безпеки України^{*)}

^{*)} Джерело: складено авторами

Аналізуючи чинні проекти, варто зауважити, що на вирішення завдань безпеки спрямовані лише декілька, які зокрема стосуються фізичної та ядерної безпеки, утилізації ядерного палива. На питаннях забезпечення гідних умов життя, охорони навколишнього середовища, доступу до освіти сконцентровані лише 13 проектів і програм, при цьому лише 3 з них («Програма підтримки «зеленої» модернізації української економіки» уряду Німеччини, «Програма залучення до спільної біологічної діяльності» уряду США та проект уряду Швейцарії «Створення системи контролю за безпекою харчових продуктів на основі оцінки ризиків у циклі виробництва та збуту молочних продуктів») працюють у напрямі забезпечення безпеки споживання.

Слід зазначити, що традиційними для ООН є завдання зниження рівня бідності, пом'якшення соціальних ризиків і зміцнення середнього класу; всебічний і гармонійний людський розвиток (поліпшення доступу до якісної освіти, підвищення частки населення, яке користується питною водою), охорона довкілля (зменшення показника викидів CO₂ на душу населення). Так, 30 листопада 2017 р. підписано рамкову програму партнерства між Урядом України та ООН на 2018–2022 рр. на обсяг МТД близько 675 млн дол. США. Ключовими напрямками допомоги стануть актуальні в контексті безпеки споживання: стале економічне зростання, навколишнє середовище, зайнятість; рівний доступ до якісних та інклюзивних послуг і соціального захисту; безпека громад, соціальна єдність і відновлення з акцентом на Сході [12]. Ці напрями корелюють, в першу чергу, з векторами руху «Безпека держави, бізнесу та громадян» і «Відповідальність і соціальна справедливість» стратегії сталого розвитку «Україна–2020».

Очевидно, що такі проекти і програми не матимуть прямого економічного чи політичного ефекту, проте в умовах нестачі бюджетних коштів мають надзвичайно важливе значення для країни.

Висновки. Отже, дослідження впливу МТД на соціальний і фінансово-економічний розвиток та безпеку споживання в Україні дозволило:

- встановити багатоаспектність трактування категорії та її особливості, а також визначити, що вітчизняне законодавство достатньо широко її розкриває;
- проаналізувати еволюцію інституціонального базису МТД в Україні, на основі чого визначити коло проблемних питань, що створюють перешкоди для залучення та ефективної реалізації відповідних програм і проектів;
- розробити структурно-функціональну побудову МТД в системі національної безпеки України, на основі якої встановити, що серед чинних проектів незначна кількість спрямована на вирішення завдань національної безпеки та безпеки споживання зокрема;
- запропонувати шляхи зменшення загроз від залучення МТД.

Подальшого дослідження потребують аналіз ефективності МТД та її впливу на розвиток окремих регіонів і галузей в процесі структурної трансформації України в умовах європейської інтеграції.

Література

1. Данько Т. В. Вплив програм міжнародної технічної допомоги на розвиток міжнародної конкурентоспроможності високотехнологічних кластерів [Текст] / Т. В. Данько, А. О. Луценко // Вісник НТУ «ХПІ». — 2015. — № 54 (1163). — С. 27—32.
2. Making Technical Cooperation More Effective [Electronical resource] // European Commission. — Available at: https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/methodology-tools-and-methods-series-reforming-technical-cooperation-200903_en_2.pdf.
3. Словник основних термінів Комітету зі сприяння розвитку Організації з економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.oecd-library.org>.
4. Макота Г. Міжнародна технічна допомога як основна категорія в теорії та практиці міжнародного технічного співробітництва [Текст] / Г. Макота // Ефективність державного управління. — 2014. — Вип. 39. — С. 55—64.
5. Кістерський Л. Л. Міжнародна технічна допомога: шляхи підвищення ефективності [Текст] : монографія / Л. Л. Кістерський, Т. В. Липова. — Київ, 2010. — 240 с.
6. Про створення єдиної системи залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 15 лютого 2002 року № 153. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/153-2002-%D0%BF>.
7. Мотузка О. М. Міжнародна технічна допомога: інформаційні ресурси та аналіз [Текст] / О. М. Мотузка // Статистика XXI століття: нові виклики, нові можливості : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 19—20 травня 2011 року). — Київ : КНУ, 2012. — С. 98—99.
8. Sokol D. D. An Empirical Evaluation of Long Term Advisors and Short Term Interventions in Technical Assistance and Capacity Building [Electronic resource] / D. D. Sokol, K. W. Stiegert. — Available at: <http://www.coleurope.eu/content/gclc/documents/GCLC%20WP%2002-08.pdf>.
9. Войтович Р. В. Вплив глобалізації на систему державного управління (теоретико-методологічний аналіз) [Текст] : монографія / Р. В. Войтович ; за заг. ред. В. М. Князева. — Київ : Вид-во НАДУ, 2007. — 680 с.
10. Плоский К. В. Міжнародна технічна допомога як міждисциплінарна науково-практична проблема [Текст] / К. В. Плоский // Державне управління: теорія та практика. — 2013. — № 2. — С. 129—139.
11. Васильєва М. О. Нова парадигма ефективності зарубіжної допомоги розвитку [Текст] / М. О. Васильєва // Актуальні проблеми міжнародних відносин. — 2010. — Вип. 93, Ч. 1. — С. 103—107.
12. Інформація щодо міжнародної технічної допомоги, що надається Україні, за результати проведеного МЕРТ моніторингу проектів у другому півріччі 2017 року [Електронний ресурс] // Урядовий портал. — Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/minekonomrosvitku-oprilyudnilo-zvit-shodo-mizhnarodnoyi-tehnicnoyi-dopomogi-dlya-ukrayini-u-2017-roci>.
13. Звіт про результати аналізу ефективності використання органами державного управління міжнародної технічної допомоги [Електронний ресурс] : затверджено рішенням Рахункової палати від 05.12.2017 № 26—8. — Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16754583/zvit_26-8_2017.pdf?subportal=main.

Стаття рекомендована до друку 22.02.2019

© Антонюк К. І., Антонюк Д. А.,
Бухаріна Л. М., Шишкін В. О.

References

1. Danko, T. V., & Lutsenko, A. O. (2015). Vplyv prohram mizhnarodnoi tekhnichnoi dopomohy na rozvytok mizhnarodnoi konkurentospromozhnosti vysokotekhnolohichnykh klasteriv [The Impact of International Technical Assistance Programs on the Development of International Competitiveness of High-Tech Clusters]. *Visnyk NTU «KhPI» — Bulletin of the NTU «KhPI»*, 54 (1163), 27—32 [in Ukrainian].
2. European Comission. (2009). Making Technical Cooperation More Effective. Retrieved from https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/methodology-tools-and-methods-series-reforming-technical-cooperation-200903_en_2.pdf

3. *Slovník osnovných terminiv Komitetu zi spriannia rozvytku Orhanizatsii z ekonomichnoho spivrobitnystva ta rozvytku* [A glossary of the main terms of the Committee for the Promotion of the Development of the Organization for Economic Cooperation and Development]. (n. d.). Retrieved from <http://www.oecd-library.org> [in Ukrainian].
4. Makota, H. (2014). Mizhnarodna tekhnichna dopomoha yak osnovna katehoriia v teorii ta praktytsi mizhnarodnoho tekhnichnoho spivrobitnystva [International technical assistance as the main category in the theory and practice of international technical cooperation]. *Efektivnist derzhavnoho upravlinnia — Effectiveness of public administration*, 39, 55—64 [in Ukrainian].
5. Kisterskyi, L. L., & Lypova, T. V. (2010). *Mizhnarodna tekhnichna dopomoha: shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti* [International technical assistance: ways to increase efficiency]. Kyiv [in Ukrainian].
6. Kabinet Ministriv Ukrainy. (2002). Postanova vid 15.02.2002 № 153 «Pro stvorennia yedynoi systemy zaluchennia, vykorystannia ta monitorynhu mizhnarodnoi tekhnichnoi dopomohy» [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated February 15, 2002 № 153 «On the Establishment of a Unified System for the Involvement, Use and Monitoring of International Technical Assistance»]. (2002, February 15). *zakon2.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/153-2002-%D0%BF> [in Ukrainian].
7. Motuzka, O. M. (2012). Mizhnarodna tekhnichna dopomoha: informatsiini resursy ta analiz [International Technical Assistance: Information Resources and Analysis]. *Statystyka XXI stolittia — Statistics of the XXI century. Proceedings of the Conference Title*. Kyiv: KNU [in Ukrainian].
8. Sokol, D. D., & Stiegert, K. W. (n. d.). An Empirical Evaluation of Long Term Advisors and Short Term Interventions in Technical Assistance and Capacity Building. Retrieved from <http://www.coleurope.eu/content/gclc/documents/GCLC%20WP%2002-08.pdf>.
9. Voitovych, R. V. (2007). *Vplyv hlobalizatsii na systemu derzhavnoho upravlinnia (teoretyko-metodolohichniy analiz)* [Impact of globalization on the system of public administration (theoretical and methodological analysis)]. Kyiv: NAPA Publishing House [in Ukrainian].
10. Ploskyi, K. V. (2013). Mizhnarodna tekhnichna dopomoha yak mizhdystyplinarna naukovo-praktychna problema [International technical assistance as an interdisciplinary scientific and practical problem]. *Derzhavne upravlinnia: teoriia ta praktyka — Public Administration: Theory and Practice* 2, 129—139 [in Ukrainian].
11. Vasyliieva, M. O. (2010). Nova paradyhma efektyvnosti zarubizhnoi dopomohy rozvytku [New paradigm of the effectiveness of foreign development assistance]. *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn — Actual problems of international relations*, 93 (1), 103—107 [in Ukrainian].
12. Informatsiia shchodo mizhnarodnoi tekhnichnoi dopomohy, shcho nadaetsia Ukraini, za rezultaty provedenoho MERT monitorynhu proektiv u druhomu pivrichchi 2017 roku [Information on international technical assistance provided to Ukraine on the results of the project implementation monitoring carried out by the MERC in the second half of 2017]. *www.kmu.gov.ua*. Retrieved from <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/minekonomrozvitku-oprilyudnilo-zvit-shodo-mizhnarodnoyi-tehnichnoyi-dopomogi-dlya-ukrayini-u-2017-roci> [in Ukrainian].
13. Rakhunkova palata. (2017). Zvit pro rezultaty analizu efektyvnosti vykorystannia orhanamy derzhavnoho upravlinnia mizhnarodnoi tekhnichnoi dopomohy. Zatverdzheno rishenniam Rakhunkovoi palaty vid 05.12.2017 № 26—8 [Report on the results of the analysis of the effectiveness of using the bodies of state management of international technical assistance. Approved by the decision of the Accounting Chamber from 05.12.2017 № 26—8]. *www.ac-rada.gov.ua*. Retrieved from http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16754583/zvit_26-8_2017.pdf?subportal=main [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Antoniuk K. I., Antoniuk D. A.,
Bukharina L. M., Shishkin V. O.

Вісин В. В.

*доктор історичних наук, доцент,
професор кафедри гуманітарних наук, соціального забезпечення та права,
Луцький національний технічний університет, м. Луцьк, Україна;
e-mail: visynvv@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-9122-9158*

Вісина Т. М.

*кандидат історичних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Луцький національний технічний університет, м. Луцьк, Україна;
e-mail: visynat@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-0401-0594*

ІСТОРИЧНІ, ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА ПРАВОВІ АСПЕКТИ СТАНОВЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ ДРУГОЇ РЕЧІ ПОСПОЛИТОЇ

Анотація. У статті розкрито історичні, організаційні та правові аспекти становлення фінансово-кредитної системи Другої Речі Посполитої. Висвітлено умови, в яких відбувалося становлення кредитної системи, проаналізовано її правові та організаційні аспекти. Показано кількісну і якісну динаміку розвитку банківських та кредитних установ.

Висвітлено процес формування та функціонування фінансово-кредитної системи польської держави в 20—30-х роках ХХ століття. Встановлено, що його становленню перешкождали наслідки Першої світової війни: зруйнована економіка, девальвація валюти тощо. Головною проблемою влади була гіперінфляція. На початку 1920-х років були прийняті закони про проведення фінансової реформи. Були створені акціонерний банк Польщі, банк національного господарства та сільськогосподарський банк. Введено польські злоти. Визначено суб'єкти та умови банківської діяльності. Сформовано регульований ринок грошей, який представляли державні, муніципальні та приватні банки. Відбулося інституційно-правове формування кредитної системи. У регіонах почали працювати відділи державних банків, ощадні каси органів місцевого самоврядування, кредитні кооперативи. Уряд фінансував економіку через регулювання грошового ринку. Воно здійснювалося двома способами. Визначено максимальну межу процентної ставки для приватних банків та збережено низьку процентну ставку для польського Національного банку, державних і муніципальних банків.

Створений банківський сектор забезпечив сприятливі умови для розвитку ринкової економіки, структурної перебудови промислового та сільськогосподарського виробництва, діяльності органів місцевого самоврядування по всій країні. В сучасних умовах необхідно враховувати історичний досвід функціонування польської фінансово-кредитної системи для підвищення внутрішнього інвестиційного потенціалу України.

Ключові слова: фінансово-кредитна система, банк, ощадно-позичкове товариство, кредитні установи, кредитні кооперативи, місцеве самоврядування, Республіка Польща.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; бібл.: 25.

Visyn V. V.

*Doctor of History, Associate Professor,
Professor of the Department of Humanities and Law,
Lutsk National Technical University, Ukraine;
e-mail: visynvv@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-9122-9158*

Visyna T. N.

*Ph. D. in History, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of International Economic Relations,
Lutsk National Technical University, Ukraine;
e-mail: visynat@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-0401-0594*

HISTORY, ORGANIZATIONAL AND LEGAL ASPECTS OF FORMATION OF FINANCIAL AND CREDIT SYSTEM SECOND POLISH REPUBLIC

Abstract. The article reveals the historical, organizational and legal aspects of the formation of the financial and credit system of the Second Polish Republic. The conditions under which the formation of the credit system took place are shown and its legal and organizational aspects are analyzed. The quantitative and qualitative dynamics of development of banking and credit institutions are disclosed.

The article reveals the process of formation and functioning of the financial and credit system of the Polish state in the 20—30-ies of the XX century. It is determined that its becoming was hindered by the consequences of the First World War: the destroyed economy, the devaluation of the currency, etc. The main problem of the government was hyperinflation. At the beginning of the 1920s, laws were passed to carry out financial reform. A Joint-Stock Bank of Poland, a National Economy Bank, and an Agricultural Bank were created. Polish zloty introduced. The subjects and conditions of banking activity are defined. A regulated money market is formed, represented by state, municipal and private banks. The institutional and legal formation of the credit system took place. The departments of state-owned banks, savings banks of local self-government bodies, and credit cooperatives have begun in the regions. The government financed the economy through the regulation of the money market. It was carried out in two ways. The maximum limit of the interest rate for private banks was determined. The low interest rate for the Polish National Bank, state and municipal banks was maintained.

The created banking sector provided favorable conditions for the development of a market economy, structural adjustment of industrial and agricultural production, and the activities of local self-government bodies throughout the country. Historical experience of the functioning of the Polish financial and credit system should be taken into account in order to increase the domestic investment potential of Ukraine in the current conditions.

Keywords: financial and credit system, bank, savings and loan societies, credit institution, credit cooperatives, local government, Republic of Poland.

JEL Classification G21

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 0; bibl.: 25.

Висин В. В.

*доктор исторических наук, доцент,
профессор кафедры гуманитарных наук и права,
Луцкий национальный технический университет, Украина;
e-mail: visynvv@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-9122-9158*

Висина Т. Н.

*кандидат исторических наук, доцент,
доцент кафедры международных экономических отношений,
Луцкий национальный технический университет, Украина;
e-mail: visynat@gmail.com ORCID ID: 0000-0002-0401-0594*

ИСТОРИЧЕСКИЕ, ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ ВТОРОЙ РЕЧИ ПОСПОЛИТОЙ

Аннотация. В статье раскрыты особенности функционирования финансово-кредитной системы польского государства в 20—30-х годах XX в. Освещены условия, в которых происходило становление кредитной системы, проанализированы ее правовые и организационные аспекты. Показано количественную и качественную динамику развития банковских и кредитных учреждений.

Ключевые слова: финансово-кредитная система, банк, ссудо-сберегательное товарищество, кредитные учреждения, кредитные кооперативы, местное самоуправление, Республика Польша.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; библи.: 25.

Вступ. Трансформація фінансово-кредитного сектору української економіки зумовлює необхідність наукового дослідження минулого досвіду діяльності кредитних організацій. Вони розповсюджені у більшості країн світу у вигляді кредитних спілок, банків та інших форм фінансової взаємодопомоги. У минулому на українських землях, підвладних Другій Речі Посполитій, діяла потужна багаторівнева система забезпечення населення необхідними фінансовими послугами. У зв'язку з цим, виявлення закономірностей становлення й функціонування фінансово-кредитної системи польської держави у міжвоєнний період є важливою науковою проблемою, вивчення якої допоможе уникнути прорахунків сучасним українським фінансово-кредитним установам.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Означена проблема деякою мірою відображена у вітчизняних дослідженнях В. В. Гончаренка [1], А. Пантелеймоненка [2], В. Дорошенка [3], С. Гелея [4], О. Бурунової [5]. Однак, й досі залишаються нез'ясованими деякі питання інституалізації банківсько-кредитних установ в Другій Речі Посполитій.

Мета статті – розкрити процес становлення та розвитку фінансово-кредитної системи польської держави в 20–30-х роках ХХ ст. Для цього необхідно вирішити наступні завдання: розкрити умови, в яких відбувалося становлення кредитної системи, проаналізувати її правові та організаційні аспекти. Показати кількісну і якісну динаміку розвитку банківських й кредитних установ.

Результати дослідження. На початку 20-х років ХХ ст. розвитку фінансово-кредитної системи Польщі перешкоджали економічні наслідки Першої світової війни, а саме: зруйнована економіка, нестабільність польської валюти, її девальвація тощо. Головною проблемою уряду була гіперінфляція, яка негативно відображалася на матеріальному становищі населення, створювала труднощі економічному розвитку. Тому 11 січня 1924 р. прийнято закон про створення державної казни та проведення грошової реформи [6]. У квітні 1924 р. створено акціонерний Банк польський [7], здійснено емісію й обмін грошових знаків. Замість польської марки, в обігу запроваджено польський злотий [8]. Державні кредитні установи – Польський національний банк, Державний банк реконструкції, Кредитну установу малопольських міст – об'єднали в єдиний Банк національного господарства [9]. 29 червня 1924 р. вийшло розпорядження президента про грошові доходи, згідно з яким заборонялося надавати кредити з процентною ставкою понад 24 % річних [10]. 31 липня 1924 р. прийнято закон про використання державної казни для відродження економіки [11], за яким запроваджувався ощадливий режим у державних структурах, посилювався контроль за збором податків, зростали тарифи на залізниці тощо. 30 грудня 1924 р. вийшло розпорядження президента про організацію й затвердження статутів гмінних ощадно-позичкових кас [12], згідно з яким сільські гміни могли створювати ощадкаси для кредитування господарських потреб населення на пільгових умовах. Розпорядження про комунальні ощадкаси від 13 квітня 1927 р. дозволяло створювати міські, повітові та воеводські комунальні союзи для заощаджень населення [13]. Із 10 червня 1927 р. указом президента процентна ставка грошових доходів знижувалася до 15 % річних, що значно розширило можливості кредитування населення [14]. 17 березня 1928 р. президент затвердив закон про банківську діяльність [15]. У ньому визначалися суб'єкти й умови банківської діяльності, у тому числі й кредитних кооперативних установ.

Також ухвалено закон про сільськогосподарський банк [16] та його статут [17]. До загальних функцій банку додалися забезпечення кредитами сільськогосподарських кооперативів і їхніх союзів, а також забезпечення грошовими засобами повітових ощадкас та гмінних ощадно-позичкових кас для надання кредиту населенню для сільськогосподарських потреб. Окрім того, згідно з 10 статтею державного бюджету на 1927 р. на розвиток сільськогосподарської кооперації надавався кредит у 10 мільйонів злотих терміном до п'яти років [18].

Грошово-кредитна політика уряду спрямовувалася на зменшення вартості кредиту і оптимального кредитування економіки не шляхом створення вільного кредитного ринку, а через його регламентацію. Вона здійснювалася, головним чином, двома шляхами: визначенням межі

максимальної процентної ставки для приватного банківського сектору, а також утриманням низької процентної ставки для Польського національного банку, державних та комунальних банків. Існувала постійна розбіжність між процентною ставкою Польського національного банку, приватних банків і процентною ставкою приватного нерегламентованого ринку. Найменшою була ставка Польського національного банку і державних та комунальних банків, вищою – приватних банків і найвищою – вільного приватного ринку. Для польської регламентованої структури кредитних ресурсів характерним було привілейоване розподілення кредитів між різними групами позичальників. Очевидно, що в результаті це мало призвести до унормування розподілу кредитних ресурсів у різних сферах економіки. Позичальникам найбільш вигідним джерелом кредиту був Польський національний банк, далі – державні і комунальні банки, і тільки потім приватні банки. Найдорожчим був кредит з приватних джерел, які не підлягали державному регулюванню. Звичайно, центробанк і державні банки не могли задовольнити загальний попит на кредит. Відтак, для позичальників встановлювалися квоти, які відповідали економічній політиці уряду. Центральний банк перш за все піклувався про фіксований курс валюти, що значно обмежувало його кредитну діяльність. Державні і комунальні банки виступали простим інструментом державної економічної політики. Критерієм їх кредитної діяльності була ні рентовість, як у приватних банках, ні забезпечення стабільності національної валюти, як у центробанку. Вони переважно обслуговували ті галузі й установи, джерелами яких були державні фінанси, тому їх здатність надання кредиту у великій мірі залежала від державної скарбниці. Зовсім інші були підстави діяльності приватних банків, для яких вирішальним є отримання максимального капіталістичного прибутку з кредитних операцій. Тому система регламентації грошово-кредитного ринку поширювалася і на них у вигляді обмеження максимальної процентної ставки. Відтак, при розподілі кредитів, визначенні позичальників, приватні банки, як підприємства з виключно економічними цілями, намагалися отримати максимальний прибуток за верхньої межі дозволеної регламентованої процентної ставки на банківські операції. Приватні банки досить часто відмовляли у кредитуванні багатьом позичальникам, не бажаючи фінансувати ризиковані, хоч і рентабельні операції. У такому випадку особливого значення відігравав нерегламентований, позабанковий приватний ринок, який фінансував найрентабельніші виробництва. Процентна ставка нерегламентованого позабанкового приватного ринку мусить бути значно вищою від процентної ставки, яка сформувалася б за умов нерегламентованості усього кредитно-грошового ринку. Попит на позабанківські грошові ресурси при системі регламентації значно більший ніж у системі вільноконкурентного грошово-кредитного ринку.

Таким чином, у результаті урядової політики в Польщі утворилася регламентована система надання кредитних ресурсів, яка складалася з державного банківського сектору (центробанк, державні і комунальні банки) та приватних банків. Окрім регламентованого ринку діяв недержавний, нерегламентований приватний грошово-кредитний ринок. Фінансове реформування заклало основу для успішного розвитку польської банківської системи. Окрім того, вжиті урядом заходи поліпшили соціально-економічну ситуацію, сприяли розвитку різних галузей виробництва країни та дозволили розпочати реалізацію нових проєктів. У 1925–1933 рр. відбувається бурхливий розвиток кредитної діяльності усіх банків Польщі. З 1925 р. до 1929 р. загальна сума короткострокових кредитів виросла більш ніж втричі (1925 р. – 941,8 млн зл., 1929 р. – 2 896,1 млн зл.). Однак, за роки світової економічної кризи відбулося падіння загальної суми кредитів до 1811,5 млн зл. у 1933 р. [19].

Розвиток ринку довгострокового кредитування наступив після забезпечення потреб короткостроковим кредитуванням. У період інфляції 1918–1923 рр. довгострокове кредитування цілковито завмерло. У 1924–1932 рр., в умовах польської грошово-кредитної системи, довгострокове кредитування не мало природних умов розвитку. Це було викликане загальним дефіцитом капіталів, а відтак, високою ціною кредитних ресурсів. Слід зазначити, що ринок довгострокового кредитування став певним відображенням ситуації, пануючої на ринку короткострокового кредитування. Усі наслідки державної регламентації на ринку короткострокового кредитування ще сильніше відобразилися на ринку довгострокового кредитування. Через нездатність приватних банків до довгострокового кредитування, його

здійснювала держава, в основному через державні і комунальні банки. Так, наприклад, довгострокові кредити Банку національного господарства у 1932 р. становили 708 млн зл., з яких 595 млн зл. припало на операції з державними фінансами. У приватних банках довгострокові кредити у 1932 р. становили всього 4,7% сукупності кредитів. Очевидно, що довгострокові кредити майже повністю залежали від економічної політики уряду. Якщо ринок короткострокового кредитування регламентувався державою лише в певних визначених напрямках, то ринок довгострокового кредитування цілковито управлявся державою. Наслідком політики регламентації грошово-кредитного ринку стало розширення джерел кредитування суспільних потреб, а саме Польського національного банку (центробанку), державних та комунальних банків.

Польський національний банк як центробанк і банк-емітент виконував на грошово-кредитному ринку особливо важливу роль. Він володів засобами, за допомогою яких рішуче впливав (особливо в роки сприятливої кон'юнктури) на перебіг процесів грошово-кредитного ринку країни. Найважливішими формами кредитування Польського національного Банку були дисконтні кредити і заставні позики. Характерним для діяльності Польського Банку було надання великої кількості кредитів окремим галузям економіки. У кінці 1924 р. безпосередньо надані кредити склали більш 50% від загального обсягу наданих банком кредитів. У наступних роках ця частка дещо коливалася, а стале зростання почалося лише з 1931 р. (1931 р. – 54,2%, 1933 р. – 62,6%) [20, с. 211]. Безпосереднє кредитування дещо суперечило функції центробанку бути резервним джерелом кредитування на грошово-кредитному ринку. Однак, Польський національний банк, узгоджуючи свою політику з економічною політикою держави, мусив безпосередньо кредитувати окремі, нерентабельні, але необхідні, галузі господарства. У цих умовах утримування облікової ставки на низькому рівні дозволяло визначати квоти та контингент для кредитування і стало одним з найважливіших засобів впливу центрального банку на грошово-кредитний ринок.

В системі регламентованого грошово-кредитного ринку Польський національний банк поряд з безпосереднім фінансуванням окремих галузей економіки мусив фінансувати кредити суспільного характеру. Останні розподілялися через створені за державні кошти державні банки: Банк національного господарства і Державний сільськогосподарський банк. Переважна частина кредитів цих установ була довгостроковими (особливо кредити коштів адміністрацій). Через державні банки відбувалося фінансування і кредитної кооперації. У 1925–1933 рр. Польський національний банк щорічно виділяв кредитним кооперативам 4–4,5% сукупності кредитів.

Окрему категорію суспільних кредитних установ складали комунальні банки. У Польщі існувало чотири комунальних банки, однак найважливіших було два: Комунальний банк у Варшаві та Комунальний кредитний банк в Познані. Своєю діяльністю вони доповнювали діяльність державних банків на терені фінансування суспільно-правових самоврядних об'єднань. По суті, це банки інституту самоврядування, діяльність яких в значній мірі зводилася до фінансування комунальних установ безпосередньо або через центральні управління комунальних ощадних кас. Комунальні банки у своїй діяльності послуговувалися, головним чином, формою строкових позик. Кредити, надані господарському життю через комунальні банки у 1925–1928 рр. наступні: 1925 р. – 4,6 млн зл. (23,1% від загального обсягу короткострокових і довгострокових кредитів комунальних банків), 1926 р. – 5,1 млн зл. (20,4%) 1927 р. – 7,3 млн зл. (15,6%), 1928 р. – 9,7 млн зл. (12,9%) [21, с. 411]. В 1932–1933 рр. відсоток кредитів на держустанови в комунальних банках зріс до 69,8%, причому користувалися коштами лише місцеві органи самоврядування і самоврядні підприємства [20, с. 225].

Банк національного господарства (БНГ) став найбільшою в державі кредитною інституцією, яка фінансувала усі сфери економіки. Значну частину короткострокових кредитів БНГ надавав промисловості. Однак в останніх роках він почав кредитувати і землеробство. Загальна фінансова ситуація в країні (труднощі з поверненням

сільськогосподарських кредитів) викликала зниження кредитування, особливо короткострокового і середньострокового Державного сільгоспбанку, тому БНГ допомагав йому у цьому. Банк національного господарства надавав кредити у вигляді дисконтних векселів та відкритих рахунків. Характерною особливістю розподільної системи БНГ було надання кредитів приватним банкам. Їх частка у загальному обсязі кредитів БНГ у 1925 р. досягла максимуму (32,4%). В наступні роки ця частка скорочується аж до 2,6% у 1932 р. і до 2,7 % – у 1933 р. Значно збільшилося кредитування державних установ і підприємств (з 2,8% в 1924 р. до 25,5% у 1932 р. і до 21,4% в 1933 р. від загального обсягу кредитів). Також зросло фінансування кооперативного сектору: від 3% у 1924 р. до 7,8% у 1930 р., з незначним падінням до 5,5% у роки економічної кризи [20, с. 217]. У 1932 р. з загальної суми кредитів Банку національного господарства в 1 014 057 тис. зл. 52 978 тис. зл. (5,2%) було виділено на споживчі, землеробсько-торговельні і землеробсько-виробничі кооперативи та 8 488 тис. зл. (0,84%) на кредитні кооперативи. З них на східні воєводства припадало 21 193 тис. зл. (2%), 553 тис. зл. (1%), 304 тис. зл. (3,6%) відповідно [22, с. 16, 18].

Якщо розглядати розподіл кредитів Банку національного господарства по воєводствах Польщі, то видна велика нерівномірність. Найкраще кредитувалися центральні воєводства і Варшава, на які припадало більше половини кредитів. Це, у великій мірі, було результатом зосередження в столиці центральних управлінь багатьох підприємств, які користувалися кредитами БНГ. Дуже слабо кредитував БНГ східні воєводства, які були економічно відсталішими і попит на кредит був низьким. Розподіл кредитів БНГ відбувався через філії, які розташовувалися у великих містах воєводств. Наприклад, на Волині діяли Луцька та Рівненська філії банку, які охоплювали 11 повітів [23, арк. 1–3]. Банк фінансував в основному промисловість, державні установи, суспільні потреби органів самоуправління та індивідуальні потреби населення. Однак, перевага надавалася приватним позичальникам, якими виступали селяни, підприємці та торговці.

Для розвитку аграрного сектору у 1919 р. був створений Державний сільськогосподарський банк. Він майже зовсім не надавав кредитів державним установам (органам місцевого самоврядування, державним підприємствам і держказначейству) та промисловості (за виключенням землеробської промисловості) й обмежувався фінансуванням однієї галузі економіки – сільського господарства, доповнюючи діяльність Банку національного господарства. Частка сільськогосподарських кредитів у загальному обсязі кредитів державних та комунальних банків була найбільшою (40–45%), що пояснюється не рентабельністю сільського господарства, а, насамперед, економічною політикою держави. Кредитування сільського господарства було виключно дешевим, а в умовах довготривалої кризи ще й малорентабельним, тому приватний банківський сектор уникав фінансування цієї галузі. До того ж, сільське господарство в основному використовувало довгострокове та середньострокове кредитування, а найменше – короткострокове кредитування. Державному сільгоспбанку було недоцільно роздроблювати та виокремлювати короткострокові кредити, тому в з кінця 20-х років вони перетворювалися на середньострокові у формі дисконтних векселів та строкових позик. Діяльність банку активізувалася у 1926–1928 рр. У 1927 р. до трьох філій у Познані, Львові та Вільно додалися відділення у Луцьку та Кракові, а у 1928 р. – у Гданську, Пінську та Любліні. Банк фінансував парцеляцію, комасацію та меліорацію землі, адміністрував різноманітні державні програми в галузі землеробства. Провідною сферою діяльності банку було кредитування дрібних та середніх селянських господарств. За терміном надання банк виділяв три види кредитів: короткострокові – від декількох місяців до 1 року; середньострокові – від 3 до 5 років; довгострокові – від 10 до 30 років. Так, наприклад, Луцьке відділення банку видало у 1927–1930 рр. біля 30 млн. злотих короткострокових та середньострокових кредитів [24, с. 7] та довготермінових кредитів на суму біля 20 млн. злотих у золоті [25, с. 5]. Головним позичальником Державного сільгоспбанку були сільськогосподарські кооперативи, а особливо землеробські кредитні кооперативи та ощадні каси. У другій половині 20-х років банк виділяв на їх фінансування більше половини кредитів. Під час світової кризи

кредитування кооперації дещо зменшилося: у 1931 р. – 45,3%, у 1932 р. 43,3%, у 1933 р. – 41,2% сукупності короткострокових кредитів [20, с. 226].

Територіальний розподіл кредитів Державного сільгоспбанку по воєводствах, на відміну від БНГ, був рівномірнішим і сталим. Це пояснюється тим, що БНГ фінансував, головним чином, промисловість і державні підприємства, а Державний сільгоспбанк – сільське господарство, яке в Польщі не було локалізоване, як промисловість, в певних регіонах країни. Слід зазначити, що східні воєводства складали непромислово, економічно відсталу частину Польщі. Тому загальна сума наданих на терені цих воєводств кредитів була, порівняно з іншими воєводствами, найнижчою [20, с. 215].

Приватний банківський сектор у своїй діяльності використовував короткострокове кредитування. Довгострокові кредити складали дуже незначну частину їх кредитів. Біля 50% (у 1931 р. – 48,5%, в 1932 р. – 52,8%, в 1933 р. – 51,0%) сукупності кредитів приватних банків припадало на промисловість. Частка землеробських кредитів в загальній сумі короткотермінових кредитів приватних банків складала біля 15–17%. Якщо Державний сільгоспбанк і БНГ надавали землеробські кредити через мережу землеробських фінансових установ, то приватні банки надавали свої кредити безпосередньо землеробам, переважно великим землевласникам. Кредити на фінансування приватної товарної торгівлі становили біля 14% сукупності кредитів приватних банків. На кооперативну торгівлю, яку кредитували переважно БНГ і Державний сільгоспбанк, припадало від 2,3% до 3% сукупності кредитів приватних банків. Приватні банки майже зовсім не фінансували установи довгострокового кредиту, страхові, ощадні каси і кредитні кооперативи (2–2,7%). Ще менше (1–2%) припадало на кредитування публічних установ: органів самоврядування і державних підприємств [20, с. 241], а також установ кредитної кооперації. Оскільки приватні банки фінансували, головним чином, промисловість і товарну торгівлю, то територіальний розподіл їх кредитів був нерівномірним, як і у БНГ. Ця нерівномірність була результатом локалізації названих галузей економіки в центральних регіонах Польщі. Найменшою в сукупності кредитів приватних банків була процентна частка східних воєводств – біля 1,1% [22, с. 28].

Висновки. Таким чином, у 20-х роках ХХ ст. в польській державі сформувався регламентований грошово-кредитний ринок, представлений державними, комунальними та приватними банками. Відбулося інституційно-правове становлення кредитної системи, почали роботу державні банки та їхні відділення в регіонах, ощадні каси місцевих органів самоврядування, кредитні кооперативи. Створений, досить ефективний банківський сектор забезпечив сприятливі умови для розвитку ринкової економіки, структурної перебудови промислового та сільськогосподарського виробництва, діяльності місцевих органів самоврядування на території усєї держави. Історичний досвід функціонування польської кредитної системи у 20–30-х роках ХХ ст. доцільно врахувати в сучасних умовах. Зокрема, з метою активізації внутрішнього інвестиційного потенціалу України доцільно створити спеціалізовані банки для підприємств виробничо-торговельної сфери; Державний земельний банк – для реформи сільського господарства; комунальні банки для забезпечення повноважень органів самоврядування; кооперативні банки й кредитні спілки – для кредитування місцевих суб'єктів економіки.

Література

1. Гончаренко В. В. Кредитна кооперація. Форми економічної самопомогі сільського і міського населення у світі та в Україні (теорія, методологія, практика) [Текст] / В. В. Гончаренко. — Київ : Глобус, 1998. — 330 с.
2. Пантелеймоненко А. О. Сільська кредитна кооперація в Україні (досвід минулого) [Текст] / А. О. Пантелеймоненко. — Полтава : ПДСІ, 2001. — 70 с.
3. Дорошенко В. Основні засади діяльності ощадно-позичкових товариств на початку ХХ ст. [Текст] / В. Дорошенко // Український селянин. — 2005. — Вип. 9. — С. 192—195.
4. Гелея С. Споживча кооперація України. Від зародження до сьогодення [Текст] : монографія / за заг. ред. С. Гелея. — Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2013. — 976 с.
5. Бурунова О. Розвиток кооперативного сектора кредитної системи Волині у 20—30-х роках ХХ ст. [Текст] / О. Бурунова // Історія народного господарства та економічної думки України. — 2010. — № 43. — С. 106—117.
6. Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej. — 1924. — № 4. — Poz. 28.
7. Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej. — 1924. — № 34. — Poz. 360.
8. Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej. — 1924. — № 34. — Poz. 351.

9. Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej. —1924. — № 36. — Poz. 382.
10. Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej. —1924. — № 56. — Poz. 574.
11. Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej. —1924. — № 71. — Poz. 687.
12. Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej. —1924. — № 118. — Poz. 1059.
13. Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej. —1927. — № 38. — Poz. 339.
14. Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej. —1927. — № 54. — Poz. 474.
15. Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej. —1928. — № 34. — Poz. 321.
16. Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej. —1928. — № 38. — Poz. 356.
17. Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej. —1928. — № 64. — Poz. 584.
18. Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej. —1927. — № 30. — Poz. 254.
19. Wiadomości Statystyczne Głównego Urzędu Statystycznego 1929—1933 / Tablice kwartalne «Kredyty krótkoterminowe (według bilansów banków)». —Warszawa : Nakładem Głównego Urzędu Statystycznego, 1929—1933.
20. Kwartalnik statystyczny. — T. XI. — zeszyt 2.—Warszawa : Nakładem Głównego Urzędu Statystycznego, 1934. — S. 189—279.
21. Kwartalnik statystyczny. — T. VII. — zeszyt 1. —Warszawa : Nakładem Głównego Urzędu Statystycznego, 1930. — S. 391—488.
22. Rozdział kredytów bankowych w Polsce 1931—1932 [Text]. —Warszawa : Nakładem Głównego Urzędu Statystycznego, 1934. — 36 s.
23. Державний архів Волинської області. — Ф. 46. — Оп. 1. — Спр. 561.
24. Комунікат Рільничого банку [Текст] // Народний вісник. — 1927. — Ч. 30.
25. Що зробив Державний сільськогосподарський банк для хліборобів [Текст] // Волинський господар. - 1930. - Ч. 86.
Стаття рекомендована до друку 22.02.2019 © Вісун В. В., Вісина Т. М.

References

1. Honcharenko, V. V. (1998). *Kredytna kooperatsiia. Formy ekonomichnoi samodopomohy silskoho i miskoho naselennia u sviti ta v Ukraini (teoriia, metodolohiia, praktyka) [Credit Co-operation. Forms of economic self-help of rural and urban population in the world and in Ukraine (theory, methodology, practice)]*. Kyiv: Hlobus [in Ukrainian].
2. Panteleimonenko, A. O. (2001). *Silska kredytna kooperatsiia v Ukraini (dosvid mynuloho) [Rural Credit Co-operation in Ukraine (past experience)]*. Poltava: PDSI [in Ukrainian].
3. Doroshenko, V. (2005). Osnovni zasady diialnosti oshchadno-pozychkovykh tovarystv na pochatku XX st. [The main principles of the activity of savings and loan societies at the beginning of the XX century]. *Ukrainskyi selianyn — Ukrainian peasant: Collection of scientific papers*, 9, 192—195 [in Ukrainian].
4. Geley, S. (Ed.). (2013). *Spozhyvcha kooperatsiia Ukrainy. Vid zarozhzhennia do sohodennia [Consumer cooperation of Ukraine. From birth to the present]*. Lviv: Vyd-vo Lvivskoi komertsiiinoi akademii [in Ukrainian].
5. Burunova, O. (2010). Rozvytok kooperatyvnoho sektora kredytnoi systemy Volyni u 20—30-ky rokakh XX st. [The development of cooperative sector credit system Volyn in 20—30 years of the twentieth century]. *Istoriia narodnoho hospodarstva ta ekonomichnoi dumky Ukrainy — History of the national economy and economic thought of Ukraine*, 43, 106—117 [in Ukrainian].
6. Sejm Rzeczypospolitej Polskiej. (1924). *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, 4, 28.
7. Sejm Rzeczypospolitej Polskiej. (1924). *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, 34, 360.
8. Sejm Rzeczypospolitej Polskiej. (1924). *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, 34, 351.
9. Sejm Rzeczypospolitej Polskiej. (1924). *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, 36, 382.
10. Sejm Rzeczypospolitej Polskiej. (1924). *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, 56, 574.
11. Sejm Rzeczypospolitej Polskiej. (1924). *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, 71, 687.
12. Sejm Rzeczypospolitej Polskiej. (1924). *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, 118, 1059.
13. Sejm Rzeczypospolitej Polskiej. (1924). *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, 38, 339.
14. Sejm Rzeczypospolitej Polskiej. (1924). *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, 54, 474.
15. Sejm Rzeczypospolitej Polskiej. (1924). *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, 34, 321.
16. Sejm Rzeczypospolitej Polskiej. (1924). *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, 38, 356.
17. Sejm Rzeczypospolitej Polskiej. (1924). *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, 4, 584.
18. Sejm Rzeczypospolitej Polskiej. (1924). *Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej*, 30, 254.
19. Główny Urząd Statystyczny. (1929—1933). *Wiadomości Statystyczne Głównego Urzędu Statystycznego. 1929—1933 Tablice kwartalne «Kredyty krótkoterminowe (według bilansów banków)»*. Warszawa.
20. Główny Urząd Statystyczny. (1934). *Kwartalnik statystyczny*, XI, 2. Warszawa.
21. Główny Urząd Statystyczny. (1930). *Kwartalnik statystyczny*, VII, 1. Warszawa: Nakładem Głównego Urzędu Statystycznego.
22. Główny Urząd Statystyczny. (1934). *Rozdział kredytów bankowych w Polsce 1931—1932*. Warszawa.
23. *Derzhavnyi arkhiv Volynskoi oblasti [State archive of the Volyn region]*. (n. d.) 46, 1, 561. Lutsk [in Ukrainian].
24. Komunikat Rilnychoho банку [Communicate of the Ribbon Bank]. (1927). *Narodnyivisnyk — People's Herald*, 30 [in Ukrainian].
25. Shchozrobiv Derzhavnyi silskohospodarskyi bank dlia khliborobiv [What did the State Agricultural Bank for farmers]. (1930). *Volynskiyi hospodar — Volyn proprietor*, 86 [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 22.02.2019

© Visyn V. V., Visyna T. N.

Дребот Н. П.

кандидат економічних наук, доцент,
Львівський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи», Україна;
e-mail: drebot72@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-0742-0967

Криштанович С. В.

кандидат з державного управління, доцент,
Львівський державний університет фізичної культури, Україна;
e-mail: skrischtanovich@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2147-9028

Криштанович М. Ф.

доктор з державного управління, професор,
НУ «Львівська політехніка», Україна;
e-mail: mf0077@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-1750-6385

Козьмук Н. І.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін,
Львівський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи», Україна;
e-mail: Kozmuk_natalia@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-7438-8691

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ГІРСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Анотація. Проаналізовано досвід зарубіжних країн щодо державного регулювання сталого розвитку гірських територій. Поширеними інструментами державної підтримки є «компенсаційний» підхід у сфері регулювання соціально-економічного розвитку гірських територій у західноєвропейських країнах, країнах Центральної та Східної Європи (а саме Болгарії, Польщі, Угорщини, Чехії, Словаччини, які дотичні до Карпатського регіону). Узагальнення досвіду країн ЄС засвідчило, що на значну увагу заслуговують насамперед такі специфічні інструменти державної політики, як угоди щодо регіонального розвитку та програми подолання депресивності територій, до яких належать гірські території, що успішно працювало у Швеції. Щодо проблемних територій, зокрема гірських, у світовій практиці застосовуються такі механізми державної фінансової підтримки, як державні гранти та субсидії, зменшення відсоткових ставок і податкових ставок за кредитами, які видають з метою реалізації регіональних проектів, надання державних гарантій тощо. Ефективність запровадження вказаних інструментів суттєво залежить насамперед від організаційно-інституційного механізму, що покликаний розробляти, запроваджувати їх та належно контролювати. Українським механізмом здійснення європейської гірської політики є просторове планування. Поряд із цим у країнах ЄС широко застосовується і такий механізм державного регулювання соціально-економічного розвитку гірських територій, як кластеризація економіки депресивних територій, у тому числі гірських, для зменшення нерівності їх соціально-економічного розвитку. Значної уваги заслуговує досвід країн ЄС щодо дотримання екологічної та соціальної безпеки гірських територій. Тому адаптація будь-якої зарубіжної моделі розвитку гірських територій має узгоджуватися із соціально-економічною стратегією України в цілому, визначатися пріоритетами регіональної політики на державному рівні. Підхід до вибору моделі має бути гнучким і враховувати перш за все інтереси країни щодо соціальної та екологічної безпеки гірських територій Карпатського регіону.

Ключові слова: державне управління, розвиток, сталий розвиток, соціально-економічний розвиток, механізм, гірські території.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; бібл.: 17.

Drebot N. P.

*Ph. D. in Economics, Associate Professor,
Lviv Educational-Scientific Institute
of SHEI «Banking University», Ukraine;
e-mail: drebot72@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-0742-0967*

Kryshchanovych S. V.

*Ph. D. of Public Administration, Associate Professor,
Lviv State University of Physical Culture, Ukraine;
e-mail: skrishtanovich@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2147-9028*

Kryshchanovych M. F.

*Doctor of Sciences in Public Administration, Professor,
NU «Lviv Polytechnic», Ukraine;
e-mail: mf0077@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-1750-6385*

Kozmuk N. I.

*Ph. D. in Economics, Associate Professor,
Head of Management and Social and Humanitarian disciplines Department
Lviv Educational-Scientific Institute
of SHEI «Banking University», Ukraine;
e-mail: Kozmuk_natalia@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-7438-8691*

STATE REGULATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF CEREAL TERRITORIES: EXTERNAL EXPERIENCE

Abstract. The article analyzes the experience of foreign countries regarding the state regulation of sustainable development of mountain areas. There are common tools of state support «countervailing» an approach in the field of regulation of socio-economic development of mountain areas in Western European countries, central and Eastern European countries (namely Bulgaria, Poland, Hungary, Czech Republic, Slovakia, which are tangent to the Carpathian region). The generalization of the experience of the EU states showed that such specific instruments of state policy, such as regional development agreements and a program to overcome the depression of territories that belong to the mountain areas that successfully worked in Sweden, deserve particular attention. Concerning problem areas, in particular mountainous ones, in the world practice such mechanisms of state financial support as state grants and subsidies, reduction of interest rates and tax rates for loans issued to implement regional projects, state guarantees and so on. The effectiveness of the implementation of these instruments depends essentially on the institutional and institutional mechanism that is designed to develop, implement and properly monitor. Spatial planning is a very relevant mechanism for the implementation of European mountain policy. Along with this clusterization of the economy of depressed territories, including mountainous, in the EU countries is widely used and such a mechanism of state regulation of socio-economic development of mountain areas, to reduce the inequality of their socio-economic development. The experience of the EU countries in respect of ecological and social safety of mountain areas deserves considerable attention. Therefore, the adaptation of any foreign model of the development of mountain areas should be consistent with the socio-economic strategy of Ukraine as a whole, determined by the priorities of regional policy at the state level. The approach to selecting a model should be flexible and take into account, first of all, the interests of the country regarding the social and environmental safety of the mountainous areas of the Carpathian region.

Keywords: governance, development, sustainability, socio-economic development, mechanism, mountain territories.

JEL Classification R13, R58

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 0; bibl.: 17.

Дребот Н. П.
кандидат экономических наук, доцент,
Львовский учебно-научный институт
ГВУЗ «Университет банковского дела», Украина;
e-mail: drebot72@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-0742-0967

Криштанович С. В.
кандидат по государственному управлению, доцент,
Львовский государственный университет физической культуры, Украина;
e-mail: skrischtanovich@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-2147-9028

Криштанович М. Ф.
доктор по государственному управлению, профессор,
НУ «Львовская политехника», Украина;
e-mail: mj0077@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-1750-6385

Козьмук Н. И.
кандидат экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой менеджмента и социально-гуманитарных дисциплин,
Львовский учебно-научный институт
ГВУЗ «Университет банковского дела», Украина;
e-mail: Kozmuk_natalia@ukr.net; ORCID ID: 0000-0001-7438-8691

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Аннотация. Проанализирован опыт зарубежных стран по государственному регулированию устойчивого развития горных территорий. Распространенными инструментами государственной поддержки является «компенсационный» подход в сфере регулирования социально-экономического развития горных территорий в западноевропейских странах, странах Центральной и Восточной Европы (а именно Болгарии, Польши, Венгрии, Чехии, Словакии, которые касаются Карпатского региона). Обобщение опыта стран ЕС показало, что значительное внимание заслуживают прежде всего такие специфические инструменты государственной политики, как соглашения о региональном развитии и программы преодоления депрессивности территорий, к которым относятся горные территории, успешно работало в Швеции. О проблемных территориях, в частности горных, в мировой практике применяются такие механизмы государственной финансовой поддержки, как государственные гранты и субсидии, уменьшение процентных ставок и налоговых ставок по кредитам, которые выдаются с целью реализации региональных проектов, предоставление государственных гарантий и тому подобное. Эффективность внедрения указанных инструментов существенно зависит прежде всего от организационно-институционального механизма, который призван разрабатывать, внедрять их и должным образом контролировать. Крайне актуальным механизмом осуществления европейской горной политики является пространственное планирование. Наряду с этим в странах ЕС широко применяется и такой механизм государственного регулирования социально-экономического развития горных территорий, как кластеризация экономики депрессивных территорий, в том числе горных, для уменьшения неравенства их социально-экономического развития. Значительное внимание заслуживает опыт стран ЕС по соблюдению экологической и социальной безопасности горных территорий. Поэтому адаптация любой зарубежной модели развития горных территорий должна согласовываться с социально-экономической стратегией Украины в целом, определяться приоритетами региональной политики на государственном уровне. Подход к выбору модели должен быть гибким и учитывать в первую очередь интересы страны по социальной и экологической безопасности горных территорий Карпатского региона.

Ключевые слова: государственное управление, развитие, устойчивое развитие, социально-экономическое развитие, механизм, горные территории.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; библи.: 17.

Вступ. Для успішного вирішення проблем соціально-економічного розвитку гірських територій України виключне значення має узагальнення досвіду державної гірської політики зарубіжних країн, насамперед країн Європейського Союзу, що визначається прагненням України стати у майбутньому членом ЄС. Це, відповідно, потребує гармонізації національної соціально-економічної політики, враховуючи загальноєвропейські вимоги. Слід зазначити, що саме постійний системний вплив урядів країн Європейського Союзу на розвиток гірських територій є гарантією їх сталого економічного, соціально-орієнтованого розвитку. Державним регулюванням розвитку гірських територій в ЄС вважається цілеспрямований і систематичний вплив держави, спрямований на розвиток соціально-економічної інфраструктури гірських територій, дотримання екологічної і соціальної безпеки місцевого населення відповідно до міжнародних соціально-економічних стандартів. Цей вплив органів державного управління полягає у створенні нормативно-правової бази, інституційного та інформаційного забезпечення з використанням програмно-цільових методів і відповідного фінансово-економічного інструментарію.

Аналіз дослідження та постановка завдання. Основою обраного дослідження були праці зарубіжних та вітчизняних учених S. Baker [1], D. Bromley [2], С. Біла [3], П. Жука [4], В. Кравціва [4], М. Лендел [5] та ін., в яких здійснено аналіз державного регулювання розвитку гірських територій в країнах ЄС тощо. Проведений аналіз наукових досліджень є недостатньо вичерпним і потребує подальшого вивчення.

Метою дослідження є аналіз європейських практик державного регулювання сталого розвитку гірських територій, які можна було б запровадити в Україні для подолання депресивності територій Карпатського регіону.

Результати дослідження. У європейській практиці, починаючи з минулого століття, почали з'являтися, а згодом і домінувати ідеї соціальної орієнтації, сталості й збалансованості розвитку гірських територій, які були тісно пов'язані і взаємозалежні не як теоретичні конструкції, а реальні характеристики тієї чи іншої території. Для підтримки соціальних стандартів життя населення гірських та інших проблемних територій розповсюдження набув "*компенсаційний*" підхід в реалізації регіональної політики. Поширеними інструментами державної підтримки за такого підходу були визнані: пряме державне регулювання (державний контракт та державне замовлення; пряме бюджетне фінансування проектів соціально-економічного розвитку окремих територій; надання цільової бюджетної допомоги, грантів тощо) та опосередкованого державного регулювання (пільгові кредити; податкові канікули; пільгове оподаткування та ін.) [2].

Услід за західноєвропейськими країнами втілювати ці стандарти у сфері регулювання соціально-економічного розвитку гірських територій розпочали країни Центральної та Східної Європи (Болгарія, Польща, Угорщина, Чехія, Словаччина) [1]. Найактивніший підхід до розв'язання соціально-економічних проблем гірських територій почали втілювати саме в Угорщині, де впродовж 70-х рр. розробили й досить активно реалізують Національний план розвитку поселень (1971 р.), а в 1985 р. з цією метою було ухвалено закон про завдання їх розвитку.

Слід зазначити, що в цілому державні інструменти реалізації гірської політики в країнах ЄС поділяються на такі основні групи [4; 6; 7; 8]:

- адміністративно-управлінський механізм;
- організаційно-інституційний механізм, який забезпечує реалізацію гірської політики;
- механізм фінансової підтримки розвитку гірських територій;
- механізм просторового планування і «точок зростання»;
- соціально-економічний механізм;
- моніторинг ефективності запланованих і реалізованих заходів сталого розвитку гірських територій.

Узагальнення досвіду країн ЄС засвідчило, що на значну увагу заслуговують насамперед такі специфічні інструменти державної політики, як угоди щодо регіонального розвитку та програми подолання депресивності територій, до яких належать гірські території. Укладення таких угод між органами місцевого самоврядування, торговими палатами,

повітовими радами та місцевим бізнесом у Швеції був розпочатий наприкінці 90-х рр. Їх метою було знаходження консенсусу щодо оптимальної моделі застосування коштів, які надавались території урядом, а у перспективі — Структурними фондами Європейського Союзу [5, с. 95].

Для подолання регіональних диспропорцій у Франції в 1980—1990-ті роки укладали контракти «держава — регіон». Такі контракти між урядом та регіонами мали характер планувального документа, який погоджувався та підписувався двома сторонами і виконував роль «регіональної стратегії розвитку». За цими контрактами, відповідно до обґрунтованих регіонами запитів, держава надавала підтримку тим територіям, зокрема гірським, які потребували залучення прямих інвестицій для покращення соціально-економічної ситуації, вдосконалення транспортної інфраструктури, вирішення проблем зайнятості, розвитку освіти й охорони здоров'я [9].

Ефективність запровадження вказаних інструментів суттєво залежить насамперед від організаційно-інституційного механізму, що покликаний розробляти, запроваджувати їх та належно контролювати. Цей механізм здійснення гірської політики в країнах ЄС передбачає: зрозуміле й адекватне визначення гірських територій; наявність можливості для гірського населення контролювати використання природних ресурсів, вирішувати проблеми вільного доступу до використання землі в гірських територіях; можливої участі населення гірських районів у прийнятті рішень стосовно соціально-економічного розвитку своїх поселень; їх вільний доступ до кредитів; забезпечення ефективних і дієвих стимулів підтримки розвитку гірського, зеленого туризму, створення належного балансу між охороною навколишнього середовища і належним рівнем життя населення гірських територій [10].

Щодо проблемних територій, зокрема гірських, у світовій практиці застосовуються механізми державної фінансової підтримки. Державна допомога ЄС на потреби їх розвитку набуває таких форм: державні гранти та субсидії; зменшення відсоткових ставок та податкових ставок за кредитами, які видаються з метою реалізації регіональних проектів; надання державних гарантій для забезпечення регіональних проектів, що фінансуються державними товарами та послугами на преференційній основі [11, с. 49].

Але слід зазначити, що вироблений у країнах ЄС механізм надання фінансової допомоги проблемним територіям передбачає, що державна допомога, яка знищує конкуренцію на ринку співтовариства, заборонена. Дозволеними формами державної фінансової допомоги є наступні: соціальна допомога, що надається мешканцям депресивних територій у індивідуальному порядку; допомога для подолання наслідків природних лих чи внаслідок надзвичайних ситуацій; допомога, що надається з метою сприяння економічному розвитку депресивних територій, зокрема гірських, які відстають у показниках соціально-економічного розвитку (порівняно з критеріями ЄС).

Вкрай актуальним механізмом здійснення європейської гірської політики є просторове планування. Таке планування, як вид координаційної діяльності органів державного управління, включає: економічні програми, що мають сприяти диверсифікації й створенню численних робочих місць, ремесел, малих і середніх підприємств, а також співробітництву між малими підприємствами; належний маркетинг розвитку сільського й лісового господарства, який має базуватися на виробництві високоякісної продукції; підтримку ініціативи в галузі сільського та лісового господарства, що спрямовується на охорону та управління навколишнім середовищем, заохочення охорони, створення нових насаджень та збалансоване використання лісів; підтримку й заохочення ініціатив, які сприяють розвитку високоякісного туризму й ураховують природне, економічне, соціальне й культурне середовища гірських регіонів; надання громадських послуг, які виключають будь-яку дискримінацію гірських регіонів у порівнянні з іншими територіями; охорона, збалансоване використання та відновлення ґрунтів, вод, повітря, ландшафтів та районів з деградованим навколишнім середовищем; збереження та, у разі потреби, відновлення флори, фауни та середовищ існування; збереження і підтримку самобутності гірського населення, різноманіття і багатства його культурної спадщини [12, с. 14].

Досвід країн ЄС показує, що вирішення проблем гірських територій потребує застосування таких інструментів, як стимулювання «точок зростання». Як правило, мова

йде про наявність необхідних умов і достатніх (необхідних) ресурсів, при забезпеченні яких досягається ефект соціально-економічного росту.

Поряд з цим у країнах ЄС широко застосовується і такий механізм державного регулювання соціально-економічного розвитку гірських територій, як кластеризація економіки депресивних територій, в тому числі гірських, для зменшення нерівності їх соціально-економічного розвитку [13, с. 149]. Створення регіональних кластерів дозволяє сконцентрувати обмежені фінансові ресурси, ефективно використати наявний місцевий ресурсний, людський потенціал для налагодження виробництва (надання послуг) відповідно до особливостей гірських територій. Практика кластеризації зарекомендувала себе дуже ефективним механізмом соціально-економічного розвитку депресивних регіонів, зокрема гірських, в Італії та Іспанії, де структура їх економіки характеризується існуванням взаємозалежних галузей, що використовують традиційні професійні навички населення [14].

Значна роль в реалізації гірської політики в країнах ЄС належить механізму моніторингу процесу соціально-економічного розвитку гірських територій та оприлюдненню цих даних з метою вироблення державно-управлінських рішень (зокрема, спрямованих на подолання проявів «депресивності»). Основу такого моніторингу складають: дослідження рівня розвитку соціально-економічного комплексу гірських територій; аналіз збереження його людського потенціалу; забезпечення стійкості та стабільності наявної соціально-економічної системи, ефективність якої визначається рівнем життя, доходами та зайнятістю населення тощо [3, с. 182].

Важливим напрямом гірської політики країн Європейської співдружності є забезпечення ефективного розвитку провідних галузей економіки гірських територій. Виключне значення для їх розвитку має визначення мети і принципів реалізації проектів, які обіймають територію всього гірського регіону/місцевості, а отже, ресурсів та часу, необхідних для їх реалізації [15]. Заходи, які спрямовуються на вирішення соціально-економічних проблем гірських територій, складають органічну частину більш загального контексту державної гірської політики. Зокрема, у Швеції запроваджено режим спеціальної підтримки гірських територій, який передбачає як загальну підтримку їх економіки, так і цільову підтримку окремих підприємств [16, с. 49].

Значної уваги заслуговує досвід країн ЄС щодо дотримання екологічної безпеки гірських територій. Екологічна політика цих країн є органічною складовою частиною загальної державної політики, характеризується послідовністю і цілеспрямованістю. Стосовно гірських територій ця політика є головним механізмом ресурсозбереження, охорони довкілля, впровадження екологічнобезпечних напрямів економічної діяльності.

Слід зазначити, що стратегічні напрями діяльності ЄС із дотримання екологічної безпеки гірських територій були розраховані на тривалу перспективу, зокрема до 2020 р.. Всі вони спрямовуються на визначення найпридатніших інструментів впровадження європейської гірської політики у найменш обтяжливий, але найбільш економічно ефективний спосіб, який передбачає: довгостроковий характер політики територіального розвитку з визначенням можливих заходів на користь захисту довкілля; міжгалузевий характер політик територіального розвитку з метою подолання шкідливого впливу на довкілля; внесок політики територіального розвитку у захист ландшафтів.

Постійне зростання екологічних пріоритетів як у локальному, так і глобальному вимірах визначило об'єктивну необхідність посилення соціальної безпеки гірських районів ЄС. Основні завдання національних урядів щодо соціальної безпеки населення гірських територій були обґрунтовані в «Європейській хартії про захист гір», у якій значна увага акцентується на гармонійному поєднанні економіки із розвитком соціальної інфраструктури, що має досягатися за рахунок розвитку традиційних для гір галузей економіки – сільського та лісового господарства, а також рекреаційного комплексу та туризму [17]. Прикладом такої співпраці може бути досвід Нідерландів, Німеччини, Франції, Італії, в яких поширена практика сприяння місцевими органами управління у формуванні соціально орієнтованої економіки.

Питання соціальної безпеки населення проблемних територій, до яких належать гірські райони, в країнах ЄС вирішуються не тільки на державному рівні, а й на нижчих

рівнях. На регіональному / місцевому рівні існують свої програми підтримки та критерії для відбору територій. У більшості випадків останні охоплюють показники, використовувані на національному рівні, але доповнюються ширшим спектром індикаторів, визначених Європейською соціальною хартією.

Висновок. Отже, проведений аналіз свідчить, що кожна держава повинна будувати соціально-економічний розвиток гірських територій за принципами сталого розвитку, ефективно використовувати рекреаційні ресурси в гармонії з навколишнім природним середовищем, утверджувати системний підхід у просторовому та економічному плануванні розвитку основних галузей гірських територій, задовольняти потреби місцевого населення так, щоб не ставити під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти життєві потреби.

З огляду на це було б корисно використати досвід країн ЄС, а саме закріпити на законодавчому рівні заходи державного стимулювання розвитку депресивних територій шляхом запровадження спеціального режиму інвестиційної діяльності через державно-приватне партнерство. Для підвищення управлінської діяльності щодо подолання депресивності гірських територій ефективним інституційним інструментом для України було б укладення угод між обласними державними адміністраціями та Кабінетом Міністрів України, які погоджуються та підписуються між двома сторонами та виконуватимуть роль «регіональної стратегії розвитку». Це допоможе знаходженню консенсусу щодо оптимальної моделі застосування коштів, які надаватимуться урядом та залученню коштів (інвестицій) недержавного сектора.

Впровадження регіональних кластерів, допоміг би створити умови для ефективної діяльності та співпраці всіх суб'єктів господарської діяльності гірських територій, які забезпечили б співпрацю державних органів та приватного сектору, допомогли б сконцентрувати обмежені фінансові ресурси, ефективно використовувати наявний місцевий ресурсний, людський потенціал для налагодження виробництва (надання послуг) відповідно до особливостей цих територій.

Було б корисно впровадити позитивні практики реалізації державної гірської політики держав країн дотичних до Карпатського регіону, а саме Словаччини, Угорщини, Чехії, Польщі. Однак переносити моделі реалізації державних гірських політик у країнах ЄС для України, зокрема гірських територій, треба обережно. Адже, адаптація будь-якої зарубіжної моделі розвитку гірських територій має узгоджуватися із соціально-економічною стратегією України в цілому, визначеними пріоритетами регіональної політики на державному рівні. Тому підхід до вибору моделі має бути гнучких і враховувати інтереси країни щодо соціальної та екологічної безпеки гірських територій Карпатського регіону.

Література

1. Baker S. Dilemmas of transition: The Environment, Democracy and Economic Reform in East Central Europe- An Introduction / S. Baker, P. Jehlicka // *Environmental Politics*. — 1998. — Vol. 7. — Spring. — № 1. — P. 1—26.
2. Bromley D. W. Reconstituting Economic Systems Institutions in National Economic Development / D. W. Bromley // *Development Policy Review*. — 1993. — Vol. 11. — № 1. — P. 131—151.
3. Біла С. О. Інституційне забезпечення соціально-економічного розвитку проблемних територій (світовий досвід) / С. О. Біла // *Стратегічні пріоритети*. — 2009. — № 3 (12). — С. 172—183.
4. Ринкові механізми у сфері природокористування (концепція модернізації) / В. С. Кравців, Ю. І. Стадницький, П. В. Жук та ін. ; за ред. В. С. Кравціва ; НАН України. Ін-т регіональних досліджень. — Львів, 2010. — 119 с.
5. Лендел М. Спеціальні інститути розвитку територій: Європейський досвід / М. Лендел // *Інститути та інструменти розвитку територій. На шляху до європейських принципів* / за ред. С. Максименка. — Київ : Центр Ін-ту Схід-Захід, 2010. — С. 67—148.
6. Лепьошкіна Т. Я. Організаційні механізми використання маркетингу в управлінні розвитком територій: європейський досвід / Т. Я. Лепьошкіна // *Сталий розвиток територій: проблеми та шляхи вирішення* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 1—2 жовт. 2010 р., м. Дніпропетровськ / за заг. ред. О. Ю. Бобровської. — Дніпропетровськ : ДРІДУ НАДУ, 2010. — С. 190—192.
7. Пиковая производительность: новые идеи для горных хозяйств в Европейском Союзе [Электронный ресурс]. — Режим доступа : ec.europa.eu/agriculture/publi/turdev/mountain-farming/working-paper-2009-text_en.PDF.
8. Криштанович С. В. Публічний менеджмент соціально-економічного розвитку гірських територій Карпатського регіону / С. В. Криштанович. — Львів : ЛДУФК, 2017. — 208 с.
9. Санжаровський І. Регіональний контракт: європейський досвід та українські перспективи [Електронний ресурс] / І. Санжаровський. — Режим доступу : www.eru.org.ua/docs/Report_Sanzharovsky_UKR.pdf.
10. Газуда М. В. Активізація розвитку гірських територіальних систем / М. В. Газуда, В. В. Польовська. — Ужгород : Видавництво «ФОП Сабов А. М.», 2017. — 260 с.

11. Слава С. Розвиток економічно проблемних територій: міжнародний досвід / С. Слава, Д. Амборський, П. Сегварі, М. Дацишин // Проект партнерства Канада — Україна «Регіональне врядування та розвиток». — Київ : Видавництво «К.І.С.», 2007. — 144 с.
12. Керівні принципи сталого просторового розвитку Європейського континенту : ухвалено на 12-й сесії Європейської конференції міністрів відповідальних за регіональне планування, 7—8 вересня 2000 р., м. Ганновер. — Київ, 2007. — 47 с.
13. Пастух К. Зарубіжний досвід державного регулювання соціально-економічного регіонального розвитку [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2017/2017_04\(35\)/16.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2017/2017_04(35)/16.pdf).
14. Мингалева Ж. Кластеры и формирование структуры региона / Ж. Мингалева, С. Ткачева // Мировая экономика и международные отношения. — 2000. — № 5. — С. 97—101.
15. Простотіна С. В. Формування сучасної політики регіонального економічного розвитку: досвід високорозвинених країн / С. В. Простотіна // Економіка і регіони. — 2008. — № 2. — С. 65—67.
16. Федюк В. Регіональний розвиток у Швеції та Україні / В. Федюк, А. Биченко // Національна безпека і оборона. — 2009. — № 1. — С. 47—51.
17. Програма дій «Порядок денний на XXI століття» : пер. з англ. — Київ : Інтелсфера, 2000. — 360 с.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Дребот Н. П., Криштанович С. В.,
Криштанович М. Ф., Козьмук Н. І.

References

1. Baker, S., & Jehlicka, P. (1998). Dilemmas of transition: The Environment, Democracy and Economic Reform in East Central Europe- An Introduction. *Environmental Politics*, 7 (1), 1—26.
2. Bromley, D. W. (1993). Reconstituting Economic Systems Institutions in National Economic Development. *Development Policy Review*, 11 (1), 131—151.
3. Bila, S. O. (2009). Instytucyjne zabezpechenya socialno-ekonomichnoho rozvytku problemnykh terytorii (svitovyi dosvid) [Institutional provision of socio-economic development of problem areas (world experience)]. *Stratehichni priorityty — Strategic priorities*, 3 (12), 172—183 [in Ukrainian].
4. Kravtsiv, V. S. (Ed.), Stadnytskyi, Yu. I., Zhuk, P. V., et al. (2010). *Rynkovi mechanizmy u sferi pryrodokorystuvania (konceptia modernizatsii) [Market mechanisms in the field of nature management (the concept of modernization)]*. Lviv [in Ukrainian].
5. Lendel, M. (2010). *Spetsialni instytuty rozvytku: Yevropeyskyi dosvid [Special Institutions of Territorial Development: European Experience]*. Instytuty ta instrumenty rozvytku terytorii. Na shlakhu do yevropeyskykh pryntsypiv [Institutes and Instruments of Territorial Development. On the way to European principles]. S. Maksymenko (Eds.). Kyiv: Tsentr In-tu Schid-Zachid [in Ukrainian].
6. Lepioshkina, T. Ya. (2010). *Orchaniizatsiini mechanizmy vykorystannia marketynhu v upravlini rozvytkom terytorii: yevropeyskyi dosvid [Organizational mechanisms of marketing use in the management of the development of territories: European experience]*. Stalyi rozvytok terytorii: problem ta shlachy vyrishenia: materialy mizhnar. nayk.-prakt. konf., 1—2 zhovt. 2010 r., Dnipropetrovsk [[Sustainable development of territories: problems and solutions: materials International sci.-pract. conf., October 1—2, 2010, Dnipropetrovsk] O. Y. Bobrovska (Eds.). Dnipropetrovsk [in Ukrainian].
7. *Pikova proizvodnyel'nost: novye idei dlya gornykh choziaistv v Yevropeiskom Soyuze [Peak Performance: New Ideas for Mines in the European Union]*. (2009). Retrieved from ec.europa.eu/agriculture/publi/rurdev/mountain-farming/working-paper-2009-text_en.PDF [in Russian].
8. Kryshtanovych, S. V. (2017). *Publichnyi menedzhment sotsialno-ekonomichnoho rozvytku hirs'kykh terytorii Karpatskoho rehionu [Public Management of the Socio-Economic Development of Mountainous Territories of the Carpathian Region]*. Lviv: LDUFK [in Ukrainian].
9. Sanzharovskiy, I. (n. d.). *Rehionalnyi kontrakt: Evropeyskyi dosvid ta ukrainski perspektyvy [Regional contract: European experience and Ukrainian perspectives]*. Retrieved from www.eru.org.ua/docs/Report_Sanzharovsky_UKR.pdf [in Ukrainian].
10. Hazuda, M. V., & Polovska, V. V. (2017). *Aktyvizatsiia rozvytku hirs'kykh terytorialnykh system [Activation of the development of mountain territorial systems]*. Uzhhorod: Vyd. «FOP Sabov A. M.» [in Ukrainian].
11. Slava, S., Amborskyi, D., Sehvari, P., & Datsyshyn, M. (2007). *Rozvytok ekonomichno problemnykh terytorii: mizhnarjnyi dosvid [Development of Economically Affected Territories: International Experience]*. Proekt partnerstva Kanada – Ukraina «Rehionalne briaduvannia ta rozvytok» [Canada — Ukraine Partnership Project «Regional Governance and Development»]. Kyiv: Vyd. «K.I.S.» [in Ukrainian].
12. *Kerivni pryntsypy staloho prostorovoho rozvytku Yevropeiskoho kontynentu: uhvaleno na 12-i sesii Yevropeiskoi konferenzii ministriv vidpovidalnykh za rehionalne planuvannia, 7—8 veresnia 2000 p. Hannover [Guiding Principles for the Sustainable Spatial Development of the European Continent: Adopted at the 12th session of the European Conference of Ministers responsible for Regional Planning, 7—8 September 2000, Hanover]*. (2007). Kyiv [in Ukrainian].
13. Pastukh, K. (2017). *Zarubizhnyi dosvid derzhavnogo rehuliuвання sotsialno-ekonomichnoho rehionalnoho rozvytku [Foreign experience of state regulation of socio-economic regional development]*. — Retrieved from [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2017/2017_04\(35\)/16.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2017/2017_04(35)/16.pdf) [in Ukrainian].
14. Mingaleva, Zh., & Tkacheva, S. (2000). Klasteri i formirovanie struktury regiona [Clusters and formation of the structure of the region]. *Mirovaya ehkonomika i mezhdunarodnye otnosheniya — World Economy and International Relations*, 5, 97—101 [in Russian].
15. Prostotina, S. V. (2008). Formuvannia sychasnoi polityky rehionalnoho ekonomichnoho rozvytku: dosvid vysokorozvynenykh krain [Formation of modern regional economic development policy: the experience of highly developed countries]. *Ekonomika i rehiony — Economics and regions*, 2, 65—67 [in Ukrainian].
16. Feduk, V., & Bychenko, A. (2009). Rehionalnyi rozvytok u Shvetsii ta Ukrainy [Regional Development in Sweden and Ukraine]. *Natsionalna bezpeka i oborona — National Security and Defense*, 1, 47—51 [in Ukrainian].
17. *Prohrama dii «Poriadok denniy na XXI stolittia» [Program of Action «Agenda for the 21st Century»]*. (2000). Kyiv: Intelsfera [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Дребот Н. П., Крисштанович С. В.,
Крисштанович М. Ф., Козьмук Н. І.

Özgeldi Mürside,
*Ph. D. Assistant Professor, at the Department of Business Administration,
Maltepe University, Faculty of Business and Management Sciences, Istanbul, Turkey;
e-mail: mursideozgeldi@maltepe.edu.tr; ORCID ID: 0000-0001-9545-4627*

Hamitoğlu Elif,
*Maltepe University, Social Sciences Institute, Istanbul, Turkey
e.mail: elifcobanoglu@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-6713-3946*

THE EFFECTS OF ORGANIZATIONAL TRUST ON TURNOVER INTENTION

Abstract. Today where global competition, rapid and continuous change are being experienced, it has become more difficult for enterprises to improve in production and management process, to increase efficiency and quality, to reduce costs, to move fast, to renew technology, to achieve flexible structure and to succeed by achieving superiority in the competition against its like. These efforts which seek to increase operational efficiency are necessary in order to provide competitive advantage today but insufficient. In order to provide and maintain competitive advantage, it is also necessary to make innovation, to make difference, or to use available resources-technology-knowledge in a way that will make a difference and produce new values. It is the human resources that will produce new values, make a difference and implement the strategies for the matter. However, the signs of negativity in human resources, such as high cost of human resources, labour turnover, job dissatisfaction, a decrease in performance-efficiency-quality-motivation, absenteeism are also factors that directly affect the performance of enterprises.

Therefore, what enterprises have to use to accomplish their objectives is the human resources that are the source of providing a competitive advantage. In order for the human resources to create value, it is required to determine and prepare the resources in line with the strategies of the enterprise, to focus on the applications, programs, approaches that provide the development, uncovering of its potential, utilization, motivation, resolution of problems, effective use, production of new values, retention, loyalty, satisfaction, and so on.

The purpose of the study is to examine the impact of organizational trust on turnover intention. In the study carried out for this purpose, trust scale and turnover intention scale have been used. 228 people working in private sector in Istanbul have participated in the study. According to the findings obtained from the analysis of the data, organizational trust significantly affects turnover intention. In other words, 18% of the change upon the turnover intention can be explained by the organizational trust ($R^2=0.18$).

Keywords: Organizational trust, trust in the manager, turnover intention, intention to leave, private sector employees.

JEL Classification M12, M5

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 2; bibl.: 28.

Езгельді Мюрсіде,
*доктор філософії, доцент кафедри бізнес-адміністрування,
Факультет бізнесу та менеджменту,
Університет Мальтєпе, м. Стамбул, Туреччина;
e-mail: mursideozgeldi@maltepe.edu.tr; ORCID ID: 0000-0001-9545-4627*

Хамітолу Еліф,
*Інститут соціальних наук, Університет Мальтєпе,
м. Стамбул, Туреччина
e.mail: elifcobanoglu@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-6713-3946*

ЕФЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ДОВІРИ СТОСОВНО НАМІРУ ПЛИННОСТІ КАДРІВ

Анотація. Сьогодні, коли відбуваються глобальні конкуренції, швидкі та безперервні зміни, підприємствам стає все складніше поліпшити процес виробництва та управління, підвищувати ефективність та якість, знизити витрати, швидко рухатися, оновлювати технологію, досягати гнучкої структури і домагатися успіху в досягненні переваги в конкуренції з подібними. Ці зусилля, спрямовані на підвищення оперативної ефективності, необхідні для забезпечення конкурентної переваги сьогодні, але вони недостатні. Для того, щоб забезпечити і зберегти конкурентну перевагу, необхідно також зробити інновації, зробити різницю або використати наявні ресурси-технології-знання таким чином, щоб зробити різницю і створити нові цінності. Саме людські ресурси, які будуть створювати нові цінності, відрізняти та впроваджувати стратегії для цього питання. Однак ознаки негативності в людських ресурсах, такі як висока вартість людських ресурсів, плинність робочої сили, незадоволеність роботою, зниження продуктивності-ефективності-якість-мотивація, відсутність на робочому місці також є факторами, які безпосередньо впливають на роботу підприємств.

Тому людські ресурси – це те, що підприємства повинні використовувати для досягнення своїх цілей, які є джерелом забезпечення конкурентних переваг. Для того, щоб людські ресурси створювали цінність, необхідно визначати та підготовлювати ресурси відповідно до стратегій підприємства, зосередити увагу на додатках, програмах, підходах, що будуть забезпечувати розвиток, розкриття його потенціалу, використання, мотивації, вирішення проблем, ефективне використання, створення нових цінностей, утримання, лояльність, задоволеність тощо.

Метою дослідження є вивчення впливу організаційної довіри на плинність кадрів. У дослідженні, проведеному з цією метою, були використані шкала довіри та масштаб плинності кадрів. У дослідженні взяли участь 228 осіб, які працюють у приватному секторі Стамбула. Згідно з результатами, отриманими в результаті аналізу даних, організаційне довіра суттєво впливає на намір плинності кадрів. Інакше кажучи, 18% зміни наміру плинності можна пояснити організаційною довірою.

Ключові слова: організаційна довіра, довіра до менеджера, плинність кадрів, приватний сектор.

*Эзгельди Мюршиде,
доктор философии, доцент кафедры бизнес-администрирования,
Факультет бизнеса и менеджмента,
Университет Мальтепе г. Стамбул, Турция;
e-mail: mursideozgeldi@maltepe.edu.tr; ORCID ID: 0000-0001-9545-4627*

*Хамитолу Элиф,
Институт социальных наук, Университет Мальтепе, г. Стамбул, Турция
e.mail: elifcobanoglu@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-6713-3946*

ЭФФЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ДОВЕРИЯ КАСАТЕЛЬНО НАМЕРЕНИЙ ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ

Аннотация. Целью исследования является изучение влияния организационного доверия на текучесть кадров. В исследовании, проведенном с этой целью были использованы шкала доверия и масштаб текучести кадров. В исследовании приняли участие 228 человек, работающих в частном секторе Стамбула. Согласно результатам, полученным в результате анализа данных, организационное доверие существенно влияет на текучесть кадров. Иначе говоря, 18% изменения намерения текучести можно объяснить организационным доверием.

Ключевые слова: организационное доверие, доверие к менеджеру, текучесть кадров, частный сектор.

Introduction. Organizational trust is being widely scrutinized as a prerequisite for organizational and administrative effectiveness. In the current study, since the employees exhibit supportive behaviour when they trust their institutions, managers and co-workers, it is indicated that the organizational trust is a material factor in corporate success. It is stated that the trust reduces the discussions within the organization, creates a harmonious, comfortable environment, increases the organizational commitment levels of both managers and employees, and provides co-operative and co-ordinated work [1]), hereby it plays an important role in the efficient and effective performance of the business activities. Loss of confidence may have serious consequences on employee's behaviour.

On the other hand, leaving the job would lead to significant losses and negative consequences for the enterprise. The turnover intention which may be identified as the processor for leaving the job such as, for example, recruitment, selection and placement, increase in training and development costs, experiencing incompatibilities, decrease in productivity, disruption or deterioration of plans and programs, demoralisation of remaining employees, declination of organizational memory, loss of skilled human resources [2, 3] loss of organizational trust and reputation as well as loss of business continuity and productivity, is also one of the major human resource issues for enterprises. Turnover intention, which can be described as the intention for leaving the job due to the dissatisfaction of the employees, is discussed in the studies since it affects organisational effectiveness and reduces the quality of the products and service [4, 5] and the factors causing the turnover intention are tried to be determined. The importance of taking action on time is obvious, instead of investigating the turnover intention of the employees and dealing with employees after they leave the organization.

Literature review and the problem statement. Leaving the job of the employees is consist of three stages: thinking of leaving, looking for a job and the turnover intention [6]. The most important precursor of the behaviour for the leave of the job is the turnover intention. *The turnover intention* is the measure of employee's intention to stay in the organisation in which they are employed, the tendency of the employee to leave the organisation in which they are employed, and willingness of the employee to leave the job consciously and intentionally [7, 8, 9]. In other words, the turnover intention is that the employee consciously wants to leave the enterprise within a certain period of time [3,10]. It refers to the possibility for the employee to quit the job and leave the organisation in which they are employed by their own will. The turnover intention shows how employees feel at workplace. This emotion may be positive or negative, and this may result in the intention of staying or leaving the institution [11]. The turnover intention may be voluntary due to the reason such as taking better offer from other organisations, taking better opportunity, or work environment, workload, manager's bad behaviour, or it may be involuntary upon the termination of the work due to inability of the employee, poor performance of the employee or their conflict with management [12,13,14].

The employees who have the turnover intention may show sign such as negligent behaviours, unwillingness to the assigned duty, and expression of their dissatisfaction. These employees focus on and spend their energy for finding a new job, thereby they may neglect their duties, and they may have tendency to withdraw themselves from the work. It result in negative consequences for both employees and enterprises such as come to the work late, absenteeism, disappointment, poor performance, low motivation [8,13,15]. Therefore, the turnover intention is the matter that should be focused on as far as leaving the job. The managers should understand what results in the turnover intention and what should be done to keep the qualified employees in the enterprise.

It is indicated in this study that the trust has positive effect on work performance, organisational commitment, organisational identification, organisational justice, job satisfaction, effective communication, risk-taking, problem solving, initiative-taking, innovation and so on [16]. It was linked with the results such as higher sales and profits, reduction in leaving the job, increase in the satisfaction among the employees [17], it is asserted that it supports voluntary participation, satisfaction and the turnover intention of the employees [18,19]. Therefore, the trust involves a wide

range of results that affect both individuals and organisations. In the case of uncertainty, the trust is a positive expectation that you will see helpful behaviour from the others, or at least not be abused or damaged by them [1]. It's unique to an individual. *Organizational trust* is the expectation of employees in their intra-organisational relationships and behaviour. It is the feeling as to the trust and support, which the employees expect from employers. It is the belief that employers are forthcoming and will fulfil their commitments. It is the essence of relationships and holds people together [20]. It is employees' beliefs on whether the conducts of the organization are consistent with its promises given to them even in risky or uncertain situations. Organizational trust is reviewed in three dimensions: trust to managers, co-workers (or colleagues), and organization [1,21]. Trust in the manager or leader means that the subordinates perceive that the manager behaves honestly and correctly, trust in their managers; trust in the co-workers refers to the belief that the co-workers of the individual do not keep the necessary information secret from them, do not mislead them, being in a fair, moral attitude against them. Trust in the organization is more focused on the organization rather than the people. It is the belief of the employees that the organisation shall adopt a decision in a manner not cause any damage on themselves [1]. Lack of trust in workplace environment has a detrimental effect on both organisation and employee. The insecure employee less contribute organisational targets and actions, their moral and motivation may decrease, they may have turnover intention, in comparison with the employee working in a high trust environment. It is indicated in the research carried out that the trust in the organisation decreases the turnover intention [21, 22, 23], that organisational trust has a positive relation with decrease in the turnover intention [24] trust in manager or leader positively affects the term of employment of the employees. In the event that the employee perceives the leadership style as positive, their turnover intention decreases accordingly, and this relationship may enhance even further by the effect of trust in the leader. [25]. In addition, the presence of organizational trust and trust in the leaders is associated with the intention of staying at work along with the turnover intention [24]

The purpose of the study is to examine the impact of organizational trust on turnover intention. In this context, the problem statement of the study can be expressed as “*does organizational trust have any impact on the turnover intention?*”

Research results. *Working group*, a total of 228 people, 114 of whom were female and 114 of whom were male have participated in the study. The average age of the participants was $29,51 \pm 7,58$ years and 34,6% of them were under 25 years and 33,3% were between 26-32 years and 32% were over 33 years. 42% are married; 57.9% are single. When it comes to their education, 18.9% of the participants are high school graduates, 58.8% are associate degree and bachelor degree and 22.4% are postgraduate. Experience average in the sector is $7,93 \pm 6,84$ years.

In the research, the organizational trust scale with 22 articles organized by Omarov (2009) [26], and the turnover intention scale with three articles, developed by Mobley, Horner ve Hollingsworth (1978) [27], adapted to Turkish by Türker (2013) [28] was used to collect data. All the scales used in the research are in the type of Likert with 5 points as “(5) *Strongly Agree*, (4) *Agree*, (3) *Undecided*, (2) *Disagree*, (1) *Strongly Disagree*”. In addition, a questionnaire form was used to determine the demographic characteristics for the participant of the research.

As a result of factor analysis carried out in the research, organisational trust scale having three-factor structures (KMO value 0.83, Bartlett Sphericity Test (p) = 0.000) reveals 61,19 of the total variance. The Cronbach's Alpha coefficient for scale-wide is 0.951 (trust in the manager is 0.922; trust in the co-worker is 0.917; and trust in the organization itself is 0.908). Turnover intention scale shows single-factor structure (KMO value 0,83, Bartlett Sphericity Test (p) 0,000) and reveals 81,51 of the total variance. The Cronbach's Alpha coefficient of the scale is 0.886. Both organizational trust and turnover intention scale ($\alpha > 0.70$) have a high degree of reliability.

The results of the correlation analysis as to the relationship between the organisational trust and the turnover intention are as in Table 1. There is a negative, moderate and meaningful correlation between the turnover intention and trust in the manager ($r_1 = -0,38$) as well as trust in the organisation itself ($r_3 = -0,39$); negative, low level and meaningful correlation between the turnover

intention and trust in the co-workers ($r_2=-0,21$). In this context, it can be said that the turnover intention will decrease as trust increases to the manager, co-worker and the organization itself.

Table 1

The Correlation Between Organizational Trust and the Turnover Intention

		1. Trust in the manager/leader	2. Trust in the co-worker	3. Trust in the organization itself	4. Turnover intention
1	Trust in the manager/leader	1	0,42**	0,57**	-0,38**
2	Trust in the co-worker		1	0,33**	-0,21**
3	Trust in the organization itself			1	-0,39**
4	Turnover intention				1

** $p < 0,01$ and * $p < 0,05$

The results of the regression analysis are presented in Table 2 in order to determine the impact of organizational trust on the turnover intention.

Table 2

The Impact of Organizational Trust on Turnover Intention

Independent Variable	β	t	p	F	Model(p)	R ²
Fixed		11,88	0.000	17.63	0.000	0.18
Trust in the manager/leader	-0.23	-2.99	0.003			
Trust in the co-worker	-0.03	-0.40	0.688			
Trust in the organization itself	-0.25	-3.39	0.001			

As it is shown in Schedule 2, it can be seen that the contribution of organizational trust to variance is significant ($F=17.63$; $p < 0.05$). Organizational trust explains 18% ($R^2 = 0.18$) of the variance of the turnover intention. In other words, 18% of the turnover intention can be explained depending on organizational trust. When each of the independent variables is evaluated separately, the level of trust in the manager and the trust in the organization reduce the turnover intention ($\beta_1 = -0,23$, $\beta_3 = -0,25$; $p < 0,05$). However, the level of trust in the co-workers does not affect the turnover intention ($\beta_2 = -0,03$; $p > 0,05$).

Conclusion. Pursuant to the result of the research carried out in order to determine the effect of the organisational trust on turnover intention, organisational trust explains 18% of the turnover intention. Therefore, there are other variables and factors that affect the turnover intention. Factors such as the performance, capacity, capabilities and career stages of the employees reveal the differences between the employees and may lead leaving the job [14]. Except this, factors such as family and friends, job opportunities, technological developments, demographic and motivational features, job and workplace characteristics, job-related attitudes, organizational culture, human resources practices, wage and rights, organizational policies, job satisfaction, organizational commitment, social support, leadership style, trust [3,4,7,5,9, 22,24] affect the turnover intention. When the sub-factors of the organisational trust is evaluated, it is seen that the trust in the co-workers has no meaningful effect on the turnover intention, and reduces trust in the manager and trust in organisation.

Jireparypa

1. İslamoğlu G. Kurum İçinde Güven: Yöneticiye, İş Arkadaşlarına ve Kuruma Yönelik Güven Ölçümü [Text] / G. İslamoğlu, M. Birsal, D. Börü. — İstanbul : İnkılap Kitabevi, 2007.
2. Firth L. How can managers reduce employee intention to quit? [Text] / L. Firth, D. J. Mellor, K. Moore, C. Loquet // Journal of Managerial Psychology. — 2004. — № 19 (2). — P. 170—187.
3. Chang W. J. Work design-related antecedents of turnover intention: A multilevel approach [Text] / W. J. Chang, Y. S. Wang, T. C. Huang // Human Resource Management. — 2013. — № 52 (1). — P. 1—26.
4. Hwang I. S. Effects of job satisfaction and perceived alternative employment opportunities on turnover intention: An examination of public sector organizations [Text] / I. S. Hwang, J. H. Kou // Journal of American Academy of Business. — 2006. — № 8 (2). — P. 254—255.
5. Long C. S. Relationship between leadership style, job satisfaction and employee's turnover intention, a literature review [Text] / C. S. Long, L. Y. Thean // Research Journal of Business Management. — 2011. — № 5 (3). — P. 91—100.
6. Carmeli A. Exploring turnover intentions among three professional groups of employees [Text] / A. Carmeli, J. Weisberg // Human Resource Development International. — 2006. — № 9 (2). — P. 191—206.

7. Agarwal P. A study of job satisfaction, organizational commitment and turnover intention among public and private sector employees [Text] / P. Agarwal, S. M. Sajid // *Journal of Management Research*. — 2017. — № 17 (3). — P. 123—136.
8. Flint D. Individual and organizational determinants of turnover intent [Text] / D. Flint, L. M. Haley, J. J. McNally // *Personnel Review*. — 2013. — № 42. — P. 552—572.
9. Aurum A. Antecedents to IT personnel's intentions to leave: A systematic literature review [Text] / A. Aurum, A. H. Ghapanchi // *Journal of Systems and Software*. — 2011. — № 84 (2). — P. 238—249.
10. Cho S. Employees intent to leave: A comparison of determinants of intent to leave versus intent to stay [Text] / S. Cho, M. M. Johanson, P. Guchait // *International Journal of Hospitality Management*. — 2009. — № 28 (3). — P. 374—381.
11. Arshadi N. Workplace characteristics and turnover intention: Mediating role of emotional exhaustion [Text] / N. Arshadi, F. Shahbazi // *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. — 2013. — № 84. — P. 640—645.
12. Dess G. G. Voluntary turnover, social capital, and organizational performance [Text] / G. G. Dess, J. D. Shaw // *Academy of Management Review*. — 2001. — № 26. — P. 446—456.
13. Cohen G. Does turnover intention matter? Evaluating the usefulness of turnover intention rate as a predictor of actual turnover rate [Text] / G. Cohen, R. S. Blake, D. Goodman // *Review of Public Personnel Administration*. — 2016. — № 36 (3). — P. 240—263.
14. Kim S. Y. Employee empowerment and turnover intention in the U.S. federal bureaucracy [Text] / S. Y. Kim, S. Fernandez // *American Review of Public Administration*. — 2017. — № 47 (1). — P. 4—22.
15. Han S. S. Effects of role stress on nurses' turnover intentions: The mediating effects of organizational commitment and burnout [Text] / S. S. Han, J. W. Han, Y. S. An, S. H. Lim // *Japan Journal of Nursing Science*. — 2015. — № 12. — P. 287—296.
16. Thomas G. F. The central role of communication in developing trust and its effect on employee involvement [Text] / G. F. Thomas, R. Zolin, J. L. Hartman // *Journal of Business Communication*. — 2009. — № 46 (3). — P. 287—310.
17. Davis J. H. The trusted general manager and business unit performance: Empirical evidence of a competitive advantage [Text] / J. H. Davis, F. D. Schoorman, R. C. Mayer, H. H. Tan // *Strategic Management Journal*. — 2000. — № 21 (5). — P. 563—576.
18. Dirks K. T. The role of trust in organizational settings [Text] / K. T. Dirks, D. L. Ferrin // *Organization Science*. — 2001. — № 12. — P. 450—467.
19. Hameed I. Identity-based trust as a mediator of the effects of organizational identification on employee attitudes: An empirical study [Text] / I. Hameed, G. A. Arain, O. Farooq // *International Journal of Management*. — 2013. — № 30 (2). — P. 666.
20. Mishra J. Trust in employee/employer relationships: A survey of West Michigan managers [Text] / J. Mishra, M. A. Morrissey // *Public Personnel Management*. — 1990. — № 19 (4). — P. 443—485.
21. Basit G. Nurses' organizational Trust and Intention to continue working at Hospitals in Turkey [Text] / G. Basit, S. Duygulu // *Collegian*. — 2018. — № 25. — P. 163—169.
22. Cho Y. J. Determinants of Turnover Intention of Social Workers: Effects of Emotional Labor and Organizational Trust [Text] / Y. J. Cho, H. J. Song // *Personel Management*. — 2017. — Vol. 46 (1). — P. 41-65.
23. Zeffane R. Trust, job satisfaction, perceived organizational performance and turnover intention: A public-private sector comparison in the United Arab Emirates [Text] / R. Zeffane, S. J. B. Melhem // *Employee Relations*. — 2017. — № 39 (7).
24. Kashyap V. Servant leadership, employer brand perception, trust in leaders and turnover intentions: a sequential mediation model [Text] / V. Kashyap, S. Rangnekar // *Review of Managerial Science*. — 2016. — № 10 (3). — P. 437—461.
25. Dirks K. T. Trust in Leadership: Meta-Analytic Findings and Implications for Research and Practise [Text] / K. T. Dirks, D. L. Ferrin // *Journal of Applied Psychology*. — 2002. — № 87 (4). — P. 611—628.
26. Omarov A. Örgütsel Güven ve İş Doyumu: Özel Bir Sektörde Uygulama [Text] / A. Omarov ; Dokuz Eylül Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. — İzmir, 2009.
27. Mobley W. H. Review and conceptual analysis of the employee turnover process [Text] / W. H. Mobley, R. W. Griffeth, H. H. Hand, B. M. Meglino // *Psychological Bulletin*. — 1979. — № 86 (3). — P. 493—522.
28. Türker N. E. Bankacılık Sektöründe Çalışanların Stres Düzeyi İle İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişkinin Örgüte Bağlılık Üzerine Etkisi [Text] / N. E. Türker ; Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü. — İstanbul, 2013.

Сття рекомендована до друку 22.02.2019

© Езельді М., Хамітолу Е.

References

1. İslamoğlu, G., Birsnel, M., & Börü, D. (2007). *Kurum İçinde Güven: Yöneticiye, İş Arkadaşlarına ve Kuruma Yönelik Güven Ölçümü*. İstanbul: İnkılap Kitabevi.
2. Firth, L., Mellor, D. J., Moore, K., & Loquet, C. (2004). How can managers reduce employee intention to quit? *Journal of Managerial Psychology*, 19 (2), 170—187.
3. Chang, W. J., Wang, Y. S., & Huang, T. C. (2013). Work design-related antecedents of turnover intention: A multilevel approach. *Human Resource Management*, 52 (1), 1—26.
4. Hwang, I. S., & Kou, J. H. (2006). Effects of job satisfaction and perceived alternative employment opportunities on turnover intention: An examination of public sector organizations. *Journal of American Academy of Business*, 8 (2), 254—255.
5. Long, C. S., & Thean, L. Y. (2011). Relationship between leadership style, job satisfaction and employee's turnover intention, a literature review. *Research Journal of Business Management*, 5 (3), 91—100.
6. Carmeli, A., & Weisberg, J. (2006). Exploring turnover intentions among three professional groups of employees. *Human Resource Development International*, 9 (2), 191—206.
7. Agarwal, P., & Sajid, S. M. (2017). A study of job satisfaction, organizational commitment and turnover intention among public and private sector employees. *Journal of Management Research*, 17 (3), 123—136.
8. Flint, D., Haley, L. M. & McNally, J. J. (2013). Individual and organizational determinants of turnover intent. *Personnel Review*, 42, 552—572.
9. Aurum, A., & Ghapanchi, A. H. (2011). Antecedents to IT personnel's intentions to leave: A systematic literature review. *Journal of Systems and Software*, 84 (2), 238—249.
10. Cho, S., Johanson, M. M. & Guchait, P. (2009). Employees intent to leave: A comparison of determinants of intent to leave versus intent to stay. *International Journal of Hospitality Management*, 28 (3), 374—381.

11. Arshadi, N., & Shahbazi, F. (2013). Workplace characteristics and turnover intention: Mediating role of emotional exhaustion. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 84, 640—645.
12. Dess, G. G., & Shaw, J. D. (2001). Voluntary turnover, social capital, and organizational performance. *Academy of Management Review*, 26, 446—456.
13. Cohen, G., Blake, R. S., & Goodman, D. (2016). Does turnover intention matter? Evaluating the usefulness of turnover intention rate as a predictor of actual turnover rate. *Review of Public Personnel Administration*, 36 (3), 240—263.
14. Kim, S. Y., & Fernandez, S. (2017). Employee empowerment and turnover intention in the U.S. federal bureaucracy. *American Review of Public Administration*, 47 (1), 4—22.
15. Han S. S., Han, J. W., An, Y. S., & Lim, S. H. (2015). Effects of role stress on nurses' turnover intentions: The mediating effects of organizational commitment and burnout. *Japan Journal of Nursing Science*, 12, 287—296.
16. Thomas, G. F., Zolin, R., & Hartman, J. L. (2009). The central role of communication in developing trust and its effect on employee involvement. *Journal of Business Communication*, 46 (3), 287—310.
17. Davis, J. H., Schoorman, F. D., Mayer, R. C., & Tan, H. H. (2000). The trusted general manager and business unit performance: Empirical evidence of a competitive advantage. *Strategic Management Journal*, 21 (5), 563—576.
18. Dirks, K. T., & Ferrin, D. L. (2001). The role of trust in organizational settings. *Organization Science*, 12, 450—467.
19. Hameed, I., Arain, G. A., & Farooq, O. (2013). Identity-based trust as a mediator of the effects of organizational identification on employee attitudes: An empirical study. *International Journal of Management*, 30 (2), 666.
20. Mishra, J., & Morrissey, M. A. (1990). Trust in Employee/Employer Relationships: A Survey of West Michigan Managers. *Public Personnel Management*, 19 (4), 443—485.
21. Basit, G., & Duygulu, S. (2018). Nurses' organizational Trust and Intention to continue working at Hospitals in Turkey. *Collegian*, 25, 163—169.
22. Cho, Y. J., & Song, H. J. (2017). Determinants of Turnover Intention of Social Workers: Effects of Emotional Labor and Organizational Trust. *Personel Management*, 46(1), 41-65.
23. Zeffane, R. & Melhem, S. J. B. (2017). Trust, job satisfaction, perceived organizational performance and turnover intention: A public-private sector comparison in the United Arab Emirates. *Employee Relations*, 39 (7).
24. Kashyap, V., & Rangnekar, S. (2016). Servant leadership, employer brand perception, trust in leaders and turnover intentions: a sequential mediation model. *Review of Managerial Science*, 10 (3), 437—461.
25. Dirks, K. T., & Ferrin, D. L. (2002). Trust in Leadership: Meta-Analytic Findings and Implications for Research and Practise. *Journal of Applied Psychology*, 87 (4), 611—628.
26. Omarov, A. (2009). Örgütsel Güven ve İş Doyumu: Özel Bir Sektörde Uygulama. Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
27. Mobley, W. H., Griffeth, R. W., Hand, H. H., & Meglino, B. M. (1979). Review and conceptual analysis of the employee turnover process. *Psychological Bulletin*, 86 (3), 493—522.
28. Türker, N. E. (2013). Bankacılık Sektöründe Çalışanların Stres Düzeyi İle İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişkinin Örgüte Bağlılık Üzerine Etkisi. Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, İstanbul.

The article is recommended for printing 22.02.2019

© Özgeldi M., Hamitoğlu E.

Yelagin V. P.

*Doctor of Public Administration, Professor,
Head of Social and Humanitarian Policy Department,
Kharkiv Regional Institute of Public Administration,
the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine;
e-mail: elaginvp@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-1954-3000*

Luhovenko N. V.

*Ph. D. in Public Administration, Associate Professor,
Associate Professor of Economic Theory and Finance Department,
Kharkiv Regional Institute of Public Administration,
the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine;
e-mail: nata_vict@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-0386-7630*

Afanasieva Yu. V.

*Ph. D. in Public Administration,
Associate Professor of Social and Humanitarian Policy Department,
Kharkiv Regional Institute of Public Administration,
the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine;
e-mail: iuliia.afan@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-2712-8146*

SOCIO-ECONOMIC FACTORS OF THE IMPACT OF ACTORS OF SOCIAL RELATIONS ON THE DEVELOPMENT OF LABOUR MARKET IN UKRAINE

Abstract. The relational perspective of state-business-society relations has been outlined, what allows rethinking the approaches to an alternative understanding of the role of the state at the current level of its development. It has been defined that the institutional approach in solving socio-economic problems of the society not always meet the interests and needs of such actors as the state, business and society. Market transformations, new forms of economic groups, development of corporations require another format of relations between employers and employees.

In the process of studying the activities of different actors in the labour market, there is a firm assumption that the corporate activities of the state and society make their joint decisions more efficient in solving socio-economic problems. The prominent role of the civil society influence on the processes, which occur directly in the economy due to the joint efforts of the state and business in the labour market, has been determined.

The problems of employment through employment center and private recruitment agencies have been studied. The activities of the public employment services in comparison with leading recruitment agencies have been characterized; the competitive benefits of the latter in Ukraine have been outlined. On the basis of this, it has been suggested to narrow down some functions of the public institutions as those which lost their relevance, what will contribute to sufficient savings in public funds. The activities of the employment centers, the employment processes, and socio-economic role of business in the area have been characterized.

It has been concluded that in the strategy of managing various processes both in the state and business there are more common than opposite features, what should be taken into consideration while creating joint programs, projects or scenarios when the state and market unite into a more efficient team. It will result in making the social projects more efficient. The areas of competence of the state have been determined. It has also been indicated that the work of the employment centers should focus on the employment of people in need of additional social protection, namely youth, women with children, citizens of pre-retirement age and other priority social groups.

Mechanisms for resolving complex social and economic controversies that would make social projects more effective have been further developed.

Those areas of socio-economic policy that considered monopoly of the state influence and regulation have been defined as regressive what require immediate reforms.

Keywords: socio-economic conditions, state-business-society relations, employment, labour market, unemployment, corporation, corporatism, employment center, personnel.

JEL Classification J08, J2, J4

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 1; bibl.: 13.

Слагін В. П.

*доктор наук з державного управління, професор,
завідувач кафедри соціальної і гуманітарної політики,
Харківський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентіві України;
e-mail: elaginvp@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-1954-3000*

Луговенко Н. В.

*кандидат наук з державного управління, доцент,
Харківський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентіві України;
e-mail: nata_vict@ukr.net; ORCID ID: 0000-0003-0386-7630*

Афанасьєва Ю. В.

*кандидат наук з державного управління, доцент,
Харківський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентіві України;
e-mail: iuliia.afan@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-2712-8146*

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ СУБ'ЄКТІВ СУСПІЛЬНИХ ВІДНОСИН НА РОЗВИТОК РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Анотація. Окреслено реляційну перспективу відносин держави і бізнесу, яка дозволяє переосмислити підходи до альтернативного розуміння ролі держави на її сучасному рівні розвитку. Визначено, що інституціональний підхід у вирішенні соціально-економічних проблем суспільства не завжди відповідає інтересам всіх суб'єктів: ринку, держави і суспільства. Ринкові трансформації, нові форми економічних угруповань, розвиток корпорацій потребують іншого формату відносин бізнесу і працівників.

У процесі дослідження діяльності суб'єктів на ринку праці виникає стійке припущення, що корпоративність дій держави і суспільства робить їхні спільні рішення більш дієвими у вирішенні соціально-економічних проблем. Визначено провідну роль впливу громадянського суспільства на процеси, які безпосередньо відбуваються в економіці від об'єднання зусиль держави і бізнесу на ринку праці. Досліджено проблеми системи працевлаштування працівників через центри зайнятості і через приватні агенції. Охарактеризовано систему роботи центрів зайнятості у порівнянні з провідними рекрутинговими агенціями, визначено конкурентні переваги останніх в Україні. На основі цього запропоновано звзвити функції деяких державних інституцій як таких, що втратили актуальність, такі дії врешті-решт принесуть більший результат і суттєву економію державних коштів.

Дійшли до висновку, що у стратегії управління різноманітними процесами як у державі, так і в бізнесі є більше спільного, ніж протилежного, що не можна ігнорувати, і під час створення спільних програм або проектів, або сценаріїв, коли ринок і держава об'єднуються в більш ефективну команду. Визначено сфери компетенції держави, зазначено також, що робота центрів зайнятості повинна зосередиться на працевлаштуванні людей, які потребують додаткового соціального захисту, це — молодь, жінки з дітьми, громадяни передпенсійного віку та інші пріоритетні соціальні групи.

Дістали подальшого розвитку механізми вирішення складних соціальних та економічних суперечностей, які б зробили соціальні проекти більш ефективними. Сфери соціально-економічної політики, які вважались монополією державного впливу і регулювання, визначені як регресивні, і вимагають негайних реформ.

Ключові слова: соціально-економічні умови, відносини між державною, бізнесом і суспільством, зайнятість, ринок праці, безробіття, корпорація, корпораційність, центр зайнятості, персонал.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 1; бібл.: 13.

Елагин В. П.

*доктор наук по государственному управлению, профессор,
заведующий кафедрой социальной и гуманитарной политики,
Харьковский региональный институт государственного управления
Национальной академии государственного управления при Президенте Украины;
e-mail: elaginvp@ukr.net; ORCID ID: 0000-0002-1954-3000*

Луговая Н. В.

*кандидат наук по государственному управлению, доцент,
доцент кафедры экономической теории и финансов,
Харьковский региональный институт государственного управления
Национальной академии государственного управления при Президенте Украины;
e-mail: nata_vict@ukr.net, ORCID ID: 0000-0003-0386-7630*

Афанасьева Ю. В.

*кандидат наук по государственному управлению, доцент,
Харьковский региональный институт государственного управления
Национальной академии государственного управления при Президенте Украины;
e-mail: iuliia.afan@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-2712-8146*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ СУБЪЕКТОВ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ НА РАЗВИТИЕ РЫНКА ТРУДА В УКРАИНЕ

Аннотация. Определена реляционная перспектива отношений государства, бизнеса и общества, которая позволяет переосмыслить подходы к пониманию роли государства в процессе экономического развития.

Исследование деятельности субъектов на рынке труда дает возможность утверждать, что согласованные действия государства и общества делает их совместные решения более эффективными в процессе разрешения социально-экономических проблем.

Проанализированы некоторые аспекты работы центров занятости в сравнении с работой ведущих рекрутинговых агентств, определены конкурентные преимущества последних в Украине.

Предложено сузить функции некоторых государственных институтов как потерявших актуальность, что принесет большую результативность и существенную экономию государственных средств.

Предложены варианты дальнейшего развития механизмов решения сложных социальных и экономических противоречий, которые сделали бы социальные проекты более эффективными.

Ключевые слова: социально-экономические условия, отношения между государством, бизнесом и обществом, занятость, рынок труда, безработица, корпорация, корпоративность, центр занятости, персонал.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 1; библи.: 13.

Introduction. Most of the reforms that are taking place today in various spheres of economy and social policy are caused by time and problems that have been accumulated over the decades.

Joint efforts of state, market and society are indicators of development, perspective and further stability. Unfortunately in Ukraine the inheritance of the past, dependence on internal and external factors hinder the convergence of these key actors of socio-economic relations. The inconsistency of actions in making socially important decisions and providing material assistance, corruption in public authorities, delaying legislative initiatives, and low orientation to foreign experience are the subjects of the scholars' attention. Harmonization of interests of the state representatives, individuals and business actors has a corporative nature both for a particular territory, the whole regions of our country, and many countries in the nearest future.

The state as one of the main actors of social relations controls the mechanisms and conditions necessary for existence of systems and markets, though these mechanisms are not "natural" tributes as they are funded by market (business) entities in the forms of taxes and distributed via budget to the social sphere and economy.

That is why, it is mistaken to consider the state, market and society opposite actors which exist in a certain opposition to oneself, thus improving themselves. The same can be said about the newly created national product, which in its final form is the result of social work. The state here can be considered an analogous of a large public corporation with the elements of public administration, targeted funding etc.

Analysis of the research and problem statement. Based upon scientific research on institutionalism, economics of public sector Stiglitz J. [2], Kuhn T. and others determine the role of primacy of the state with a certain set of rights for direct and specific actions of the influence. However, these works are of great value in terms of contemporary society and economy relations, where corporations, their influence are considered by Serafeim G. [1], Butler W., Gashi-Butler M. [6], Berle A., Means G. C. [8]. The current research has been grounded on the main directions of contemporary economic thought represented in neoclassical, Keynesian, and institutional and sociological doctrines, as well as well-known theory of laissez-faire («natural freedom»), which defends the maximum freedom of private enterprises from the state.

The research problem is the lack of interest from the state, market and society to cooperate on their own initiative and for the benefit of each other, what transforms them into rivals and not partners.

The essence of the study is to determine the tools of the civil society impact on the processes that are directly taking place in the economy from the combined efforts of the state and business in the labour market. It is also suggested to consider the nature of these relations as relational, what, in our opinion, is inevitable in the conditions of the society's transformations and not always efficient public administration.

The objective of the research is to study the main socio-economic factors of impact of the key actors of social relations on the development of labour market in Ukraine.

Research results. This research considers the existence of the relational perspective of state-business relations what allows rethinking the approaches to an alternative understanding of the role of the state at the current level of its development. It is considered that innovative social projects will be more efficient in case they are implemented by entrepreneurs in the public sector and directed at the common good. The most part of areas of socio-economic policy which were considered a monopoly of state influence and regulation are identified as regressive which require immediate reforms.

In the process of studying the employment issues the authors of the research together with entrepreneurs turned to employees of the employment centers with the question, considered a prerogative of the state, if they can provide vacancies on the labour market to citizens who need official employment, work experience, or retraining. It appeared that the public employment service is not able to compete with private recruitment agencies.

The world's economies are actual institutional production systems, in which the so-called "material density" of the state, both in organization and its administration, is essential. J. Stiglitz states that the public sector issues in the countries with a mixed economy will always be debatable. Thus, some representatives consider public sector too large and skeptical about the government's

ability to solve social and economic issues [3]. Other economists find that the inadequate funding, the size and objectives which should be increased and expanded, are the reasons of the government's failure.

That is why the institutional perspective needs to be refined in order to show that the state is more than a political and legal person. As for business, the so-called "invisible hand" is one the tools for realizing the social and economic functions of the state. Another "hand" is nothing else but a state mechanism for regulating the processes occurring on the market in its various spheres. The state and business can be partners; their relations exclude such manifestations as protectionism and intervention, at least in those spheres where the state withdrew some obligations.

There are many reasons for centuries-old search of a reasonable state-business relations paradigm by economists and sociologists. Thomas Kuhn considered the paradigm "the research that firmly based upon one or more past scientific achievements, achievements that some particular scientific community acknowledges for a time as supplying the foundation for its further practice" [4]. Regarding the time, it is possible to add that it is a long-term period and it goes by quite fast during the economic crises, scientific and technological revolutions, or, for instance, during the rapid growth of digital technology. It should be remembered that the ties in the state-business-society triad are always blurred, one sphere of influence inevitably confront with another, and it seems that all these so-called "blurred" functions and initiatives, objectives and tasks are automatically self-regulated and self-organized. Thus, the initiator (as well as the executor) of solving many problems in the state is either a person – an individual-manager, or an organization – state or private. However, it is necessary to remember about a precedent, a phenomenon that once one way or another led to the appearance of a socio-economic problem which should be solved by the state.

Turning back to the study of some aspects of the public employment service activities, it was considered that such body as the employment center which is funded by the state budget should have a set of tools for engaging employees in various spheres of economy. However, in real life the situation is different and can serve as an example of how state social mechanisms demotivate society. These are unemployment benefits, subsidies, and shadow salaries that all together exceed the salary in the enterprise and are a solid demotivator for employment in general.

There is no more skeptical scenario for the state than the one in which it has to implement reforms, constantly appealing to the term "transition economy". Business feels fierce tax pressure on the part of the state which results in the labor migration, because the tax precedents created by the state do not give room for the development of the wage fund. Government officials in such countries do not understand that in crisis conditions business is an indicator of "the state immunity". Business protects its economic and social interests, constantly strengthens staff positions, uses mathematical calculation of the consequences of its main, emergency, and alternative decisions, and develops criteria that can be applied to assess their own actions within their goals and objectives.

It is possible to make a conclusion that in the strategy of managing various processes both in the state and business there is more common features what should be taken into consideration while creating joint programs, projects or scenarios when the state and market unite into a more efficient team. Unfortunately, state-business-society relations triad describing relations as "efficient because the opposite" is, in our opinion, not timely at all. The same can be said about "healthy competition".

Under the conditions of division of the world's market for goods and services by corporations, when the process and conditions totally owned by leading companies, interaction of the state market, and society is unlikely, and in most cases utopian. In the mentioned triad, a close relationship exists only in the "state-business" tandem, the object of economic and political attention of which has always been and will be civil society. In this case the equity in decision-making is hardly can be reached.

Having studied the research related to the system theories by other scientists, there is firm believe that the corporativeness of the state and society actions makes their joint decisions more efficient in solving social and economic problems. The phenomenon "relational" as a characteristic of the coexistence of various elements of the system is defined as "communication", "relationship",

“dependence”, “interdependence” and “corporation” [5]. In the works by Butler W. and M. Gushi-Butler first terminology to distinguish differences between terms corporativeness, used in the broader sense, and the narrower Anglo-American version of this term “corporatism” appeared [6].

Corporatism is a characteristic of relations formed over the years with a set of rights and responsibilities. The specific form of such union is able to balance the interests of many actors, not counting the simple enrichment of the company stakeholders and not mentioning that the sizes of such corporation can be equal to the budget of small cities. In general, foreign literature provides an alternative view of the role of corporation in society where the corporation’s purpose depends on its size [7]. The role and place of such formations, communes, and cooperatives led to their location in specific territories. Education, merger and transformation of large corporations have much more significance than people are accustomed to thinking. In many countries increase in their economic activity has led to power in local and regional markets.

All this benefited to the fact, predicted by researchers A. Berle and G. Means more than 80 years ago, that both owners and “controllers” consider public interests corporation’s purpose [8].

In the market for goods and services some companies can be examples of consistency of goals and efficient company management. Among them are Google, Amazon, Netflix, Uber and many others, that made a search better and faster by simplifying on-line purchases and sale, solving most problems related to media streams, making services faster, not limiting to their own resources. It is a real breakthrough and an example for the state. If any public body or organization consumes a lot of financial resources and does not fall under the criterion of cost-effectiveness, that means that there is a necessity to transform it into organization that cares about the problems of the partnership.

Public goods, projects, services are the main needs of the partnership that determine the importance and necessity of public organizations, as well as their existence and expediency. If business copes well with the problems the state solves for years, it means that there is a necessity for the latter to cooperate with business and engage into its motivation [9].

The above mentioned thoughts are based on the real facts that have taken place in the labour market for many years. As known, the problems of unemployed population should be taken care of by society represented by the employment center, which is an authorized body from the state. Similar issues are also addressed by private structures, the so-called recruitment agencies. The point is in the dilemma that has existed for a long time: does the society have to keep employment centers in a country where recruitment agencies are seriously competing?

The public employment service is a public institution which on the basis of social insurance provides services for both the population and employers free of charge [10]. Moreover, the state invests funds received from the unified social tax for the payment of vocational training for the unemployed, grants to employers etc. Both the state employment service and private employment agencies work as an intermediary in the labour market helping the employer find the right specialist and the person the corresponding place of work. But the forms and methods of providing services in them are different.

The main problem posed by society in the labour market situation is the regulation of the professional-qualification misbalance. It is possible to solve the problem, in particular, by organizing vocational training, retraining and upgrading the unemployed for those professions that are in demand in the labour market. As the most state functions are social, the state must be an initiator in the labour market as well.

In real life, the situation is the follows: the funds of enterprises and workers create a fund that opens a network of vocational training centers for the adult population, along with the possibilities of financial support at the beginning of the establishment, or the opening of business all over the world. Thus, for example, in Ukraine such funds train and upgrade the qualification of 300 professions. During 2016 in the public employment centers more than 303.3 thousand unemployed were trained. 85.9% of them are employed. In January-April 2017, 150.5 thousand people were trained. Within the framework of cooperation with employers, there has been worked out the topics of the courses for advanced training in such specialties as modern accounting technologies, the use of search systems in professional activities, foreign languages in professional activities [10].

All professions identified as priorities are formulated in accordance with the needs of the labour market. However, everyone forgets that the important factor is the fact of the quick employment for an individual after the training completion. As a rule, the most problematic issue is that many employers consider that among those who apply to the public employment services there are no professionals. They consider that a good specialist cannot become unemployed and apply to such organizations. Can anybody argue with it? In this aspect the scientific achievements of J. Goldthorpe, who built a scale of class relations with the precise class categories based on the principle of “market-work”, are interesting [11].

The public statistics states that the level of employment after retraining is 86%! It is really true, due to the fact that these people cannot be fired during a certain period of time, thus creating some obligations to the state. In 2010 about 200 thousand entrepreneurs turned to the employment centers for assistance in recruiting staff. In 2018, the number of employers doubled, and those who wanted to find an official job became three times less. Can it be associated with overcoming of the unemployment? No, it cannot, as a half of potential employees either left the country and found jobs in European countries, or is in the so-called “grey” zone, where as it was mentioned before, it is more convenient to be given the subsidies and wages “in envelopes”.

The most popular professions, which are in great demand in the labour market, are highly-skilled workers (locksmiths, turners, drivers, electrical engineers), as well as high-level specialists such as top-managers, economists, doctors, engineers, IT-specialists. At the same time, employers place high requirements to the employees` level of training, work experience, require knowledge of foreign languages, new informational technologies and so on.

Who is the main competitor of the state in the sphere of employment? Or, on the contrary, should the state have no competitors, but a monopoly right to exercise this function?

Recruitment agencies are commercial entities that receive income from entrepreneurship. Their services are paid by the employer or the candidate for the vacancy. Agencies are only looking for work or personnel, do not pay unemployment benefits, or help to acquire a new specialty or improve their qualifications, or encourage their clients to open their own business, or create innovative employment technologies.

Thus, the public employment service and recruitment agencies are not competitors in its direct sense, they duplicate each other`s functions though occupy their own segment in the labour market. For example, in the labour market there are such search sites as rabota.ua, work.ua, DOU, LinkedIn, Jobs.ua and others, more than 20 of which are among the first that have been helping applicants to find work for 20 years. Thousands of active vacancies are available on these sites, the number of which is updated and increases daily.

Applicants have an opportunity to write their resume with the help of CV-designer created by the team of programmers with the participation of practicing HR specialists. The resource blog is full of interesting and useful articles on different topics concerning employment. These resources have convenient resume designers, as well as regular mailings of new vacancies. A flexible notification system can be tailored specifically to the vacancy requirements.

Such databases have more than 3 million CVs and more that 200 thousand actual vacancies. On the pages of the site there is always fresh information about the labour market and possibility of on-line interviews with a representative of the leading companies. Thus, when a person needs a place of work she/he most likely chooses the easiest way to find a job. For example, in Table 1 there is a public form in which an employer provides information about the vacancies. To compare, there given an example of how the state uses information technology for achieving information on vacancies in enterprises. It is a № 3-PN “Information on labour force (vacancies)” form [12]. This form is filled in by employers and submitted to the employment center regardless of the employer`s location, if the employer has a demand for a labour force (vacancy) no later than 3 business days after the opening of the vacancy. It is definitely possible to say that the form is easy and convenient in use, though, firstly, it does not correspond to the principle of completeness. Brief data in a concise form are given in 7 columns, where only 4 of them are truly informative: profession, number of vacancies, place of work, and the size of wages.

Table 1

The vacancy placement in the employment center (№3-PN form)

	Profession (vacancy)	Number of vacancies	The size of wages		The place of work (region, rayon, city, district in a city, village, settlement)	Comments in the application (yes/no)
			Total (including bonuses, allowances, other incentive and compensatory payments) (UAH)	Including the main wages (UAH)		
	1	2	3	4	5	6
	Locksmith-sanitary technician	3	3500	1900	Kyiv	no
	Hairdresser	1	3200	1700	Kyiv	yes

Source: [9]

Secondly, in the instructions for filling in the form it is indicated that "...the date of the opening of the vacancy is the next business day after the creation of the vacancy or the termination of the employment relationship with an employee whose place of work becomes vacant, or the date from which the employment contract may be concluded with the hired employee...". It is not clear, why a vacancy cannot be opened for a training period with another form of monetary incentives. This tool requires further development as well as a contractual form of recruitment.

There are other issues worth attention. In column 3 of the form the public body requires the employer indicate the size of wages including the size of the main wages, bonuses, allowances, other incentives and compensatory payments. If an employer specifies the real wages, he can expect the tax audit the next period. If to specify the official wages, the employees cannot be expected at all. Box 4 only mentions the main wages, which is usually minimum in most companies. That is an example of how the state uses inefficient forms and tools to attract business representatives to create database unlike professional recruiters who track market trends and do not resort to senseless regulatory constraints.

Another debatable issue is the need to introduce employment in Ukraine exclusively through the public employment service, as it the case in many countries of the world. What will be the benefits from getting rid of private recruitment agencies? The public employment services in many countries used to be public organizations for mediation in employment, often with a monopoly position. Over the past two decades, the situation has changed, since a single monopoly organization is not able to meet the requirements of a flexible, time-moving labour market. Moreover, in most countries the public employment services have become an object of government spending constraints, what means the narrowing of the opportunities. Understanding of the problem led to the adoption of the ILO Convention № 181 "Private Employment Agencies Convention" [13]. In many European countries (Portugal, Denmark, Netherlands, Sweden, Germany, Finland and others) the monopoly of the public employment services was officially liquidated. At present, 23 countries have ratified the Convention. Ukraine is not in the list. Regarding the question about the exclusive role of the public employment service in overcoming unemployment, the answer is apparently negative, as the unemployment rate depends not on the form of work search, but socio-economic processes in the country.

Nowadays, according to the current legislation, employers are obliged to inform the public employment services on the availability of the vacancies monthly. But this does not mean that they have to employ only the clients of the public employment services. The employers have the right to independently search for the necessary workers. Only the employer makes a decision which of the candidates to employ, whether a person-client of the public employment service, selected independently, or proposed by a private recruitment agency. In our opinion, the approach of employment only through the public employment service will limit the right to choose of both the employer, and the employee.

The main function that should remain within the competence of the state is that the public employment services, first of all, should focus on employment of people who in need of additional social protection, namely youth, women with children, citizens of the pre-retirement age, as well as people returned from the places of detention and war zones. These are the priority social groups, as well as graduates studied at public expense. Another function is provision of material assistance to the opening of own business. One can remember charity in this regards which does not provide feedback. But it is not acceptable from the financial point of view, since the “foreign” funds are less responsible. It is possible to neglect the principles of loaning only when the subjects of these relations (the state and the future entrepreneur) are not interested in any socio-economic effect from their investment. Assistance provides the principle of non-payment, which can be used by officials and non-responsible persons. Thus, for the unemployed, for whom there are no vacancies in the labour market, but they have a desire and skills to run business, the public employment services cannot help. It is a utopia, and a tool for corruption.

If an unemployed person on the special courses organized by the public employment service develops his own business-plan and successfully defends it, he can get the necessary on-time financial assistance in the bank's office, and not in the employment service. It can be loans for social responsibility or for volunteer work etc. This direction of financial development is really perspective, but only in case when not only the state, but other stakeholders such as alliances of industrialists and entrepreneurs, financial and credit sector, banks, will be engaged into the process.

The next initiative which can be implemented both in the center of employment and entrepreneurs, is the opportunity to take part in a paid social work for the unemployed, who thus becomes a potential object for employment and earns his social "bonuses" to society. There are lots of such examples in other countries, for example, in Israel a volunteer who has difficult living conditions, twice a week spends time communicating, or in the socialization of an autistic child, or a single-pensioner, has the opportunity to study at public expense in a university, or get money to open own business. It certainly requires making something useful for society for free. Such programs are efficient and not costly.

When analyzing different factors that influence the efficiency of personnel departments at enterprises and public authorities, it is necessary to pay attention to foreign experience where highly trained specialists, HR and intellectual resources managers are engaged in mass selection of personnel of a narrow profile. This experience can be of great use for our country. Such system provides a huge number of benefits. Mass selection of personnel is carried out in a short time and provides specialists selected in advance by HR-companies. A distinctive feature of mass selection of personnel in a particular area is the existence of a great number of similar vacancies (for instance, at the opening of a supermarket – cashiers, sale managers, loaders etc.). In a banking sector, a system of selection and testing is, accordingly, compiled in a certain way, and fully in line with the interests of the company that requests employers.

Finally, such HR department external management system allows an enterprise or organization to release funds, significantly save the wage fund for staff and lawyers. All these functions are fulfilled by HR-company, the budget of which involves income and expenses associated with the sale of one or another candidate in the labour market. HR-company fully controls the following issues: the names of the employer and the employee; start date; the size of salary or remuneration, or the method of calculating the amount of remuneration; terms of remuneration payment (weekly, monthly etc.); working conditions; hours of work; vacations, including the amount of payment at the time of dismissal; sick leave payment; pension scheme; the period of notification about the dismissal which the employee must receive, or the terms of the resignation letter provided by the employee; place of work; expected duration of work (for temporary work) and so on.

In particular, for research it is necessary to have data on significance of economic, social, environmental problems for future financial indicators of public and private corporations. This can become a subject for developing the incentive and supervisory systems, identifying priority strategy, corporate accountability and the role of investors in this new paradigm.

Business as a market institution has its own initiatives in this direction and has more chances to succeed in any socio-economic project. If business is aimed at receiving some income in the limits of constant savings, it is an appropriate example for the state in the acute fiscal deficit, migration, and reforms. The reforms are the incentives for development. Business-projects are always designed for the future; it is the result of a well-considered policy, relational relations with other market players, including competitors. Today, unfortunately, it is easier to find a common language with competitors than with the state.

Conclusions. The governments in most of the countries contribute to raising the level of employment creating special bodies for work search for unemployed citizens. These bodies and institutions develop database containing information on applicants. The organizations have an access to this database and can search there at low cost. However this method does not ensure wide coverage of candidates, since not all the candidates are registered in the public employment services.

The state and business have a set of similar features in the management strategy. These two actors face the similar problems; solve the problems appeared in the labour market simultaneously using the tools similar in their essence, but different in the level of efficiency. The article suggests an innovative view on solving economical and social problems, unity of the common interests of the state and business in matters of employment, functioning and scope of competences of the employment centers, mechanisms for coherence of actions of public social bodies and banks, which best suit for not big countries, in which the share of business groups and state corporations prevails.

The rethinking of the nature of the state-business-society relations has already begun, and the search for common tools and their joint development will be directed at the development of society and its needs. The society in the difficult conditions of the world political and economic crisis is also looking for ways to improve its socio-economic status, choosing the variants, which until now were considered inappropriate and untimely.

Література

1. Serafeim G. The Role of the Corporation in Society: An Alternative View and Opportunities for Future Research [Electronic resource] / G. Serafeim. — Available at: https://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/14-110_e7a7f1b3-be0d-4992-93cc-7a4834daebf1.pdf.
2. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора [Текст] / Дж. Е. Стігліц. — Київ, 1998. — 854 с.
3. Baker J. Social Conscience and Social Policy [Electronic resource] / J. Baker // Journal of Social Policy. — 1979. — Vol. VIII, Part. II. — Available at: <https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-social-policy/article/social-conscience-and-social-policy/E629BF7784395133E558ED68AF164FBE>.
4. Kuhn T. S. The Structure of Scientific Revolutions [Electronic resource] / T. S. Kuhn. — Chicago : University of Chicago Press, 1962. — Available at: https://projektintegracija.pravo.hr/_download/repository/Kuhn_Structure_of_Scientific_Revolutions.pdf.
5. Кашанина Т. В. Хозяйственные товарищества и общества: правовое регулирование внутрифирменной деятельности [Текст] / Т. В. Кашанина. — Москва, 1995. — 554 с.
6. Батлер У. Э. Корпорации и ценные бумаги по праву России и США [Текст] / У. Э. Батлер, М. Гаши-Батлер. — Москва, 1997. — 128 с.
7. Экономическая теория [Текст] / В. И. Випятин, А. И. Добрынина, Г. П. Журавлева, Л. С. Тарасевич. - Москва, 2003. - 714 с.
8. Berle A. A. The Modern Corporation and Private Property [Electronic resource] / A. A. Berle, G. C. Means // Indiana Law Journal. - 1933. - Vol. 8. - Is. 8. - Available at: <https://www.repository.law.indiana.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=5120&context=ilj>.
9. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття [Електронний ресурс] : закон України від 31 серпня 2000 р. № 1533-III. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1533-14&p=1314627761835151>.
10. Винниченко А. Госслужба занятости: Частные рекрутинговые агентства нам не конкуренты [Электронный ресурс] / А. Винниченко // Головний кадровий журнал України. — 2011. — № 1. — Режим доступу: <https://www.kadrovik.ua/content/gossluzhba-zanyatosti-chastnye-rekrutirovnye-agentstva-nam-ne-konkurenty>.
11. Goldthorpe J. H. Social Mobility and Class Structure in Modern Britain [Text] / J. H. Goldthorpe. — Oxford : Clarendon Press, 1932.
12. Про затвердження форми звітності № 3-ПН «Інформація про попит на робочу силу (вакансії)» та Порядку її подання [Електронний ресурс] : наказ від 31.05.2013 № 316 / Міністерство соціальної політики України. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0988-13>.
13. Конвенція про приватні агентства зайнятості [Електронний ресурс] : ухвалено Міжнародною організацією праці від 19.06.1997 № 181. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/993_046.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Єлагін В. П., Луговенко Н. В.,
Афанасьєва Ю. В.

References

1. Serafeim, G. (2014). The Role of the Corporation in Society: An Alternative View and Opportunities for Future Research. *www.hbs.edu*. Retrieved from https://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/14-110_e7a7f1b3-be0d-4992-93cc-7a4834daebf1.pdf.
2. Stiglitz, J. E. (1998). *Ekonomika derzhavnogo sektora [Economics of the public sector]*. Kyiv [in Ukrainian].
3. Baker, J. (1979). Social Conscience and Social Policy. *Journal of Social Policy*, VIII (II). Retrieved from <https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-social-policy/article/social-conscience-and-social-policy/E629BF7784395133E558ED68AF164FBE>.
4. Kuhn, T. S. (1962). *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: University of Chicago Press. Retrieved from https://projektintegracija.pravo.hr/_download/repository/Kuhn_Structure_of_Scientific_Revolutions.pdf.
5. Kashanina, T. V. (1995). *Khoziaystvennye tovarishestva i obshectva: pravovoi eregulirovanie vnutrifirmennoi deiatelnosti [Economic partnerships and societies: legal regulation of intra-firm activities]*. Moscow [in Russian].
6. Butler, W. A., & Gashi-Butler, M. (1997). *Korporatsii i tsennye bumagi po pravu Rossii i USA [The Corporation and Securities under Russian and American Law]*. Moscow [in Russian].
7. Vypiatin, V. I., Dobrynina, A. I., Zhuravleva, G. P., & Tarasevich, L. S. (2003). *Ekonomicheskaya teoriia [Economic Theory]*. Moscow [in Russian].
8. Berle, A. A., & Means, G. C. (1933). The Modern Corporation and Private Property. *Indiana Law Journal*, 8 (8). Retrieved from <https://www.repository.law.indiana.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=5120&context=ilj>.
9. Zakon Ukrainy «Pro zagalnooboviazkove derzhavne socialne strahuvannia na vypadok bezrobittia» vid 31.09.2000 № 1533-III [Law of Ukraine «On Compulsory State Social Insurance against Unemployment» of August 31, 2000 № 1533-III]. (2000, August 31). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1533-14&p=1314627761835151> [in Ukrainian].
10. Vinnichenko, A. (2011). Gossluzhba zaniatosti : Chastnye rekrutingovye agenstva nam nie konkurenty [State Employment Service: Private recruitment agencies do not compete with us]. *Golovnyi kadrovyi zhurnal Ukrainy — The main personnel journal of Ukraine*, 1. Retrieved from <https://www.kadrovik.ua/content/gossluzhba-zanyatosti-chastnye-rekrutingovye-agentstva-nam-nie-konkurenty> [in Russian].
11. Goldthorpe, J. H. (1932). *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*. Oxford: Clarendon Press.
12. Ministerstva socialnoi polityky. (2013, May 31). Pro zatverzhennia formy zvitnosti № 3-PN «Informatsiia pro popyt na robochu sylu (vakansii)» ta Poriadku ii podannia: Nakaz vid 31.05.2013 № 316 [On approval of the reporting form No. 3-PN «Information on labor demand (vacancies)» and the Procedure for its submission: Order dated of the May, 31, 2013 № 316]. *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0988-13> [in Ukrainian].
13. Konventsiiia pro pryvatni agenstva zaniatosti: uhvaleno Mizhnarodnoiu organizatsieiu pratsi vid 19.06.1997 № 181 [The Convention on Private Employment Agencies: adopted by the International Labor Organization dated June 19, 1997, № 181]. (1997, June 19). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/993_046 [in Ukrainian].

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Yelagin V. P., Luhovenko N. V.,
Afanasiyeva Yu. V

Кравченко І. С.

доктор економічних наук, професор,

ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Київ, Україна;

e-mail: irina.kravchenko999@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-2159-6221

Алексалян А. Г.

аспірант, ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Київ, Україна;

e-mail: aleksanian.kiev@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-4784-3393

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ РОЗШИРЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Анотація. Досліджено можливості людського розвитку, процеси системної трансформації соціально-трудової сфери, зміни змісту праці та форм її організації в умовах Четвертої промислової революції. Досліджено питання використання фінансових інструментів для розширення можливостей людського розвитку в умовах поширення інформаційно-комунікаційних технологій за його основними вимірами. У сфері освіти ці можливості нині пов'язані передусім із ширшим застосуванням фандрайзингу в діяльності ВНЗ, поступовим переводом якомога більшої кількості напрямів діяльності ВНЗ в онлайн-середовище, розширенням практики фінансування проектів спільнокоштом і практики використання міжнародних платіжних систем, розвитком співпраці між бізнесом та університетами, максимально швидкою інтеграцією вітчизняних ВНЗ у світовий ринок освітніх послуг. У сфері охорони здоров'я — передусім із подальшим розвитком страхової медицини, використанням системи E-Health, підвищенням якості державних і приватних медичних послуг. В умовах системних змін у соціально-трудовій сфері, упровадження безумовного базового доходу є важливим інструментом фінансування процесів відтворення людського капіталу, забезпечення збалансованого суспільного розвитку для багатьох поколінь громадян прогресивних країн світу.

Ключові слова: людський розвиток, освіта; соціально-трудова сфера, охорона здоров'я, інформаційно-комунікаційні технології, Четверта промислова революція, фінансові інструменти.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 2; бібл.: 21.

Kravchenko I. S.

Doctor of Economics, Professor,

SHEI «Banking University», Kyiv, Ukraine;

e-mail: irina.kravchenko999@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-2159-6221

Aleksanyan A. G.

Ph. D. student, SHEI «Banking University», Kyiv, Ukraine;

e-mail: aleksanian.kiev@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-4784-3393

FINANCIAL INSTRUMENTS OF EXPANSION OF HUMAN DEVELOPMENT OPPORTUNITIES IN INFORMATION ECONOMY

Abstract. Possibilities of human development, processes of system transformation of the social and labor sphere, change of content of labour and forms of its organization in the conditions of the Fourth industrial revolution are investigated. The question of use of financial instruments for expansion of human development opportunities in the conditions of distribution of information and communication technologies in its main measurements is investigated. In education these opportunities are connected first of all with broader application of fundraising in activity of HEIs now, the gradual translation as it is possible bigger quantity of activities of HEIs in online environment, expansion of practice of joint financing of projects and practice of use of the international payment service providers, development of cooperation between business and the universities, the fastest integration of domestic higher education institutions into the world market

of educational services. In health sector – first of all with further development of insurance medicine, introduction of the E-Health system, improvement of quality of the public and private medical services. In the conditions of system changes in the social and labor sphere, introduction of unconditional basic income is the important instrument of financing of processes of reproduction of the human capital, ensuring the balanced social development for many generations of citizens of the progressive countries of the world.

Keywords: human development, education; social and labor sphere, health care, information and communication technologies, the Fourth industrial revolution, financial instruments.

JEL Classification E2, G00

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 2; bibl.: 21.

Кравченко И. С.

доктор экономических наук, профессор,

ГБУЗ «Университет банковского дела», г. Киев, Украина;

e-mail: irina.kravchenko999@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-2159-6221

Алексамян А. Г.

аспирант,

ГБУЗ «Университет банковского дела», г. Киев, Украина;

e-mail: aleksanian.kiev@gmail.com; ORCID ID: 0000-0002-4784-3393

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РАСШИРЕНИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. Исследованы возможности человеческого развития, процессы системной трансформации социально-трудовой сферы, изменения содержания труда и форм его организации в условиях Четвертой промышленной революции. Исследован вопрос использования финансовых инструментов для расширения возможностей человеческого развития в условиях распространения информационно-коммуникационных технологий по его основным измерениям. В сфере образования эти возможности сейчас связаны прежде всего с более широким применением фандрайзинга в деятельности вузов, постепенным переводом как можно большего количества направлений деятельности вузов в онлайн среду, расширением практики софинансирования проектов и практики использования международных платежных систем, развитием сотрудничества между бизнесом и университетами, максимально быстрой интеграцией отечественных вузов в мировой рынок образовательных услуг. В сфере здравоохранения – прежде всего с дальнейшим развитием страховой медицины, внедрением системы E-Health, повышением качества государственных и частных медицинских услуг. В условиях системных изменений в социально-трудовой сфере, внедрение безусловного базового дохода является важным инструментом финансирования процессов воспроизводства человеческого капитала, обеспечения сбалансированного общественного развития для многих поколений граждан прогрессивных стран мира.

Ключевые слова: развитие общества, образование; социально-трудовая сфера, здравоохранение, информационно-коммуникационные технологии, Четвертая промышленная революция, финансовые инструменты.

Формул: 0; рис.: 0, табл.: 2, библи.: 21.

Вступ. Суттєві асиметрії, які притаманні сучасній системі освіти та охорони здоров'я, виклики для соціально-трудової сфери, пов'язані зі стрімким розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, автоматизацією та роботизацією праці, зміною парадигми зайнятості в цілому зумовлюють необхідність пошуку нових можливостей фінансування людського розвитку в його найширшому розумінні. Процеси, що нині відбуваються в освітній сфері, багато в чому пов'язані зі зміною традиційної ролі університетів як центрів

знань, поширенням масових онлайн курсів (МООС) та навчання в онлайн середовищі. Високоюмовірно, що світ очікує майбутнє, в якому вже в найближчі 10—20 років відбудеться глобальне об'єднання провідних університетів і забезпечення на цій основі широкого вибору онлайн курсів, як безплатних (базового та середнього рівня), так і платних (високого рівня). Також дуже ймовірно, що Україна не зможе брати участь на високому рівні в процесах розвитку глобальної онлайн освіти, адже нині досить мала частка курсів, а також бакалаврських та магістерських програм у вітчизняних університетах, які викладаються англійською мовою (або мовами Європейського Союзу). Участь вітчизняних ВНЗ у міжнародних проектах, як свідчать світові освітні рейтинги, також невисока.

Процеси перманентного реформування, які відбуваються нині в сфері охорони здоров'я, є водночас складними, різновекторними та мають в багатьох аспектах важкопередбачувані наслідки. Міграційні процеси також нині мають значний вплив на сферу охорони здоров'я і пов'язані з виїздом найкращих спеціалістів за кордон, провокують зниження якості медичних послуг в Україні, поступове руйнування національної системи охорони здоров'я.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Процеси реформування освітньої системи та їх різновекторні наслідки привертають увагу багатьох вчених, з них варто відзначити праці Гринькевич О.С. [1], Каленюк І. С. [2], Колота А. М. [3], Яковенко Л. І. [4] та ін. Аналітичні огляди з питань освіти та статистичні дані представлені в міжнародних рейтингах [5-7]. Дослідженням змін в сфері охорони здоров'я займаються Жаліло Л. І. [8], Попченко Т. П. [9], Прокопчук Л. О. [10], Слабкий Г. О. [11] та ін. В царині соціально-трудових досліджень варто виокремити праці Грیشнової О. А. [12-15; 18], Колота А. М. [16; 17], Міщук Г. Ю. [12] які аналізують різні аспекти зміни змісту праці, системної трансформації соціально-трудової сфери в умовах Четвертої промислової революції. Однак, залишається недостатньо дослідженим питання фінансового забезпечення людського розвитку в інформаційній економіці, розширення можливостей людини в умовах поширення інформаційно-комунікаційних технологій.

Тому **метою** цієї роботи є дослідження питань використання сучасних фінансових інструментів для розширення можливостей людського розвитку в умовах поширення інформаційно-комунікаційних технологій за його основними вимірами.

Результати дослідження. Стрімке поширення інформаційно-комунікаційних технологій створює безліч нових можливостей для людського розвитку, про які ще 20—30 років тому не можна було й подумати. Водночас ці процеси зумовлюють суттєві зміни в освіті, поступово модифікуючи освітню систему і сприяючи переходу до онлайн навчання, зумовлюють впровадження сучасних інформаційних технологій в процеси надання медичних послуг і національну систему охорони здоров'я в цілому, прискорюють зміни в сфері праці, ролі працівника в процесі виготовлення продукції та надання послуг, стрімкий розвиток нових професій та безліч інших змін, потужні наслідки яких ми зможемо відчути вже найближчим часом.

Досліджуючи **розвиток системи освіти**, а також місце і роль вітчизняних ВНЗ в цьому процесі, слід передусім звернутися до питань конкурентоспроможності ВНЗ, оцінка якої представлена в багатьох міжнародних дослідженнях та побудованих на їхній основі рейтингах: The QS World University Rankings (Великобританія) [5], The Times Higher Education World University Rankings (Великобританія) [6], Webometrics (Іспанія) [7]. Свідченням низького попиту на освітні послуги вітчизняних ВНЗ на світовому ринку освітніх послуг є низька частка зарубіжних студентів навіть у провідних вітчизняних ВНЗ (табл. 1).

Про низький рівень інтернаціоналізації українських ВНЗ також свідчать дані The QS World University Rankings 2018 [5]. В цьому рейтингу є тільки 6 українських ВНЗ — Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна (посідає 401—410 місце), Київський національний університет імені Тараса Шевченка (411—420), НТУУ «Київський політехнічний університет імені Ігоря Сікорського» (501—550), НТУ «Харківський

політехнічний університет» (701—750), Донецький національний університет імені Василя Стуса» (801—1000) та Сумський державний університет (801—1000).

Таблиця 1.

Українські ВНЗ у The Times Higher Education World University Rankings 2018 р.

Місце	ВНЗ	Чисельність студентів, які нав-чаються повний день	Чисельність студентів на 1 працівника	Частка зарубіжних студентів, %	Частка жінок та чоловіків серед студентів, %
801–1000	Київський національний університет імені Тараса Шевченка	22152	8,7	4,0	62 : 38
1001+	Львівський національний університет імені Івана Франка	18632	11,3	1,0	68 : 32
1001+	Львівський національний політехнічний університет	28691	12,2	1,0	н/д
1001+	НТУУ «Київський політехнічний університет імені Ігоря Сікорського»	21601	8,3	1,0	32 : 68
1001+	Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна	16067	9,8	27,0	53 : 47

Примітка. Складено авторами за даними [6].

В рейтингу Webometrics [7] у 2018 р. серед відомих українських університетів представлений тільки НТУУ «Київський політехнічний університет імені Ігоря Сікорського» (1729 місце в світі); це ймовірно свідчить, що більшість вітчизняних університетів не подавали інформацію для участі в цьому рейтингу, і відповідно ще не усвідомили важливість інтеграції в світовий ринок освітніх послуг.

Високі позиції в міжнародних рейтингах є важливим індикатором конкурентоспроможності ВНЗ. Це сприяє залученню більшої чисельності зарубіжних студентів, тому необхідно якомога активніше поширювати інформацію про ВНЗ, розвивати бренди ВНЗ в Україні та світі. Беручи до уваги не тільки позиції в міжнародних рейтингах, а й загальний стан справ у цій сфері, варто зауважити, що освітня система України переживає в сучасних умовах глибоку кризу, зумовлену як невдалими спробами її реформування, так і відвертим ігноруванням державою і, відповідно, керівництвом ВНЗ права переважної більшості викладачів на продуктивну науково-освітню зайнятість [18, с. 20]. В таких умовах виникають закономірні питання: «В які сфери потрібно залучати додаткові фінансові ресурси вітчизняним ВНЗ? Як раціонально використати вже наявні можливості для розвитку? Як саме треба розвивати матеріально-технічну базу в умовах поширення інформаційних технологій та поступового переходу в онлайн середовище?». Безперечно, залучення інвестицій в розробку онлайн курсів та поступовий перехід до масового навчання на сучасних онлайн платформах є трендами сьогодення, ігнорувати які нині для вітчизняних університетів вкрай небезпечно. Студентська молодь дедалі частіше робить вибір на користь європейських університетів, пов'язуючи своє майбутнє з глобальним, а не локальним ринком праці. Новий світ праці – це світ великих можливостей для людей інтелектуальної праці, і тому час інтеграції до глобального освітнього простору та глобального ринку праці вже давно настав. Зараз важливо використати максимально всі наявні можливості і скерувати обмежені фінансові ресурси ВНЗ на забезпечення гідного місця на ринку глобальних освітніх послуг, підвищення рівня інтернаціоналізації українських ВНЗ.

Тому використання сучасних фінансових інструментів для розширення можливостей людини в умовах поширення інформаційно-комунікаційних технологій в освітній сфері передусім пов'язано з залученням інвестицій для розробки онлайн курсів на сучасних платформах дистанційного навчання, формуванням парадигми глобального ринку освітніх послуг. Залучення коштів на онлайн платформах для освітньої сфери є принципово новим,

адже нині переважно спільнокоштом фінансують розробку та виробництво інноваційної продукції, інвесторами для якого стають громадяни різних країн, споживачі глобального ринку товарів та послуг.

Багато нагальних питань також потребують вирішення і **в сфері охорони здоров'я**. Неупереджений аналіз свідчить, що при одному з найнижчих рівнів офіційної оплати праці в середньому по економіці, медичні працівники мають докладати набагато більше, ніж середньостатистичний студент чи працівник, зусиль як під час навчання, так і працюючи за фахом. Це провокує поширення асиметрій в медичній сфері — хабарництва, надання неофіційно платних медичних послуг в державних закладах охорони здоров'я, розвитку системи приватних медичних закладів, якість послуг яких ніхто не гарантує. Правовий нігілізм значної частини населення також додає певний негативний аспект в цю ситуацію. Тільки іноді в людей виникають закономірні запитання: «Куди йдуть сплачені мною податки?» «Чи забезпечується цільове використання фінансування соціальної сфери з державного бюджету?». Зокрема, вони виникають, коли людина звертається до державних закладів охорони здоров'я. Значне занепокоєння викликає стан медичного обладнання.

Причини низької якості медичних послуг полягають не в кількісному дефіциті медичної інфраструктури (зокрема лікарень, лікарняних ліжок і медичних працівників), а в її якійсній відсталості (немає сучасного оснащення, підходи до лікування та організації праці є застарілими) та у вкрай неефективній моделі загальної організації системи охорони здоров'я, передусім в організації її фінансування та управління нею. Значна зношеність основних фондів, відчутне відставання медичної інфраструктури та вітчизняної клінічної практики від вимог сучасних світових стандартів не дозволяють змістити акценти в бік активного та широкого використання нових, менш інвазивних і водночас більш ефективних медичних технологій, високотехнологічного обладнання та більш складних і динамічних знань та навичок медичних працівників, що мають базуватися на принципах доказової медицини [19].

Приватна медицина також не завжди є альтернативою державній, адже в більшості випадків в більш-менш доступному ціновому сегменті для населення якість приватних медичних послуг може бути досить сумнівною. Все це свідчить про надзвичайну актуальність питань залучення інвестицій для покращення якості надання медичних послуг населенню в державних закладах охорони здоров'я. Важливим кроком у цифровізації та поступовій зміні моделі фінансування національної системи охорони здоров'я нині є використання системи E-Health.

Подальший розвиток страхової медицини та розширення участі окремих домогосподарств у забезпеченні належного рівня фінансування системи закладів охорони здоров'я є важливим трендом сьогодення в медичній сфері, так само як перерозподіл фінансових коштів на користь більш ефективних закладів охорони здоров'я, встановлення чіткого взаємозв'язку в державних закладах охорони здоров'я між обсягами наданих медичних послуг та рівнем оплати праці медичного персоналу.

В соціально-трудої сфері в умовах Четвертої промислової революції відбуваються глобальні зміни, пов'язані із впровадженням інформаційних технологій. Фахівцями Всесвітнього економічного форуму [20; 21], було проведене онлайн опитування компаній та визначені тенденції в сфері праці на 2018—2022 рр., більшість яких безпосередньо пов'язана з поширенням інформаційних технологій. З урахуванням цих тенденцій, нами були визначені напрями залучення інвестицій та фінансові інструменти розширення можливостей людського розвитку в умовах діджиталізації економіки (табл. 2).

Таблиця 2

Фінансові інструменти розширення можливостей людського розвитку та тенденції в сфері праці в умовах діджиталізації

Тенденції в сфері праці	Напрями залучення інвестицій та фінансові інструменти
Драйверами змін, що позитивно впливають на зростання бізнесу, є чотири технологічні досягнення:	Розширення доступу до знань, розвиток мережевої співпраці в її глобальному вимірі, побудова

повсюдний високошвидкісний мобільний Інтернет; штучний інтелект; широке застосування великих аналітичних даних і «хмарні» технології.	мережевих бізнесів і залучення інвестицій для їх розвитку в онлайн середовищі.
Прискорене впровадження технологій: до 2022 р. Згідно з заявленими інвестиційними намірами опитаних компаній, 85% респондентів, швидше за все, розширюють використання аналізу великих даних для користувачів та організацій.	Розвиток інформаційних баз, розширення мережі контактів для краудфандінгу. Зростання обсягу продажів на основі більш якісно таргетованої реклами. Суттєве спрощення процесу взаємодії з банківськими установами при залученні позикових коштів.
Роботизація: значний бізнес-інтерес до впровадження привертають такі технології робототехніки: стаціонарні роботи, роботи для земельних робіт та повністю автоматизовані аеронавігаційні пристрої, в додаток до алгоритмів машинного навчання та штучного інтелекту. Рівень впровадження робіт значно відрізняється між галузями, ці інвестиції планують від 23% до 37% компаній.	Роботизація банківської сфери та широке застосування штучного інтелекту для виконання не тільки рутинних банківських операцій, а й у роботі з великими аналітичними даними забезпечить суттєве зростання швидкості обслуговування як підприємств, так і фізичних осіб, що призведе до збільшення швидкості обробки транзакцій інвесторів.
Зміна географії виробничих, розподільних та цільових ланцюгів: до 2022 р. 59% опитаних компаній очікують, що будуть суттєво змінювати процеси виробництва та розповсюдження товарів	Зміни в процесах виробництва та розповсюдження товарів можуть зумовити виокремлення нових фінансових центрів. Однак, в умовах цифрової економіки досить багато бізнес-процесів може відбуватись без фізичного переміщення ресурсів та працівників.
Зміна типів зайнятості: майже 50% компаній очікують, що автоматизація призведе до деякого скорочення їх штатного персоналу до 2022 р., проте 38% опитаних підприємств розраховують розширити свій персонал за рахунок нових робіт, що підвищують продуктивність, і більше 25% очікують, що автоматизація призведе до створення нових робочих місць.	Пошук нових джерел фінансового забезпечення людського розвитку в умовах Четвертої промислової революції є важливим завданням, на вирішення якого спрямована діяльність урядів багатьох прогресивних країн. Нині проводяться дослідження щодо можливостей впровадження базового безумовного доходу.
Подальша автоматизація: якщо у 2018 р. в середньому 71% від загальної кількості робочих годин виконуються людьми, то до 2022 р. цей середній показник становитиме тільки 58% робочих годин. Розширення частки машин у робочих задачах особливо відзначається у прийнятті рішень, адмініструванні, пошуку інформації.	
Трансформація зайнятості: до 2022 р., кількість нових робочих місць зросте з 16% до 27% (+11%), тоді як частка робочих місць, що зникають зменшиться з 31% до 21% (- 10%). Це свідчить про необхідність розробки адаптаційних стратегій, які необхідно запровадити для полегшення переходу персоналу до нового світу праці.	
Зростання попиту на професії, які передбачають посилене використання технологій: до 2022 р. зростатиме попит на аналітиків даних та вчених, розробників програмного забезпечення та додатків, а також спеціалістів з електронної комерції та соціальних медіа. Також очікується зростання попиту на персонал, який потребує спеціальних навичок: працівників служби підтримки клієнтів, спеціалістів з продажу та маркетингу, навчання та розвитку, спеціалістів з організаційного розвитку, а також менеджерів з питань інновацій. Крім того, зростатиме попит на абсолютно нові професії, пов'язані з розумінням та використанням новітніх технологій: спеціалістів з автоматизації навчання, фахівців з аналізу великих даних, експертів з автоматизації процесів, аналітиків з безпеки інформації – конструкторів взаємодії з машинами, інженерів-робототехніків та спеціалістів з блокчейну.	Орієнтація на формування глобального ринку освітніх послуг в найширшому його розумінні сприятиме розвитку практики залучення інвестицій у ВНЗ від підприємств, фінансування проектів спільнокоштом в світовому вимірі. З розвитком шерингової економіки і поширення її принципів в освітній сфері, розповсюдження знань сприятиме не зростанню конкуренції в окремих сферах, а формуванню більш розумного, освіченого та цивілізованого суспільства.
Швидке застарівання навичок: з урахуванням хвилі	З розвитком онлайн освіти відбудеться суттєве

<p>нових технологій та тенденцій, що руйнують бізнес-моделі та змінюють розподіл праці між працівниками та машинами, трансформують поточні профілі праці. Переважна більшість компаній, очікують, що до 2022 р. потрібні навички, необхідні для виконання більшості робіт, значно зміняться. Очікувана стабільність середньостатистичної навички - частка основних навичок, необхідних для виконання роботи, яка залишиться незмінною - очікується приблизно на рівні 58%, що означає середній зсув на 42% у необхідних навичках персоналу протягом 2018-2022 рр.</p>	<p>розширення можливостей навчання протягом життя. Необхідність постійного оновлення знань може стати потужним стимулом для співпраці між бізнесом та ВНЗ і поширення практики заснування корпоративних університетів, використання послуг зовнішніх консультантів для проведення тренінгів з актуальних питань застосування нових технологій та шляхів адаптації бізнесів до сучасних тенденцій, залучення тимчасових співробітників та фрілансерів для виконання окремих непрофільних для підприємств видів діяльності.</p>
<p>Потреба в постійному підвищенні кваліфікації: до 2022 р. не менше 54% всіх працівників потребуватимуть значного підвищення кваліфікації. З них близько 35%, як очікується, потребуватимуть додаткового навчання на термін до 6 місяців, 9% — від 6 до 12 місяців, а 10% вимагатимуть додаткового навчання, тривалістю більше ніж рік. 41% роботодавців налаштовані на те, щоб проводити навчання для висококваліфікованих працівників, тоді як 33% заявили, що воно буде пріоритетним для працівників, які мають найбільший ризик постраждати від технологічних змін.</p>	
<p>Розробка стратегій усунення розривів у навичках: майже чверть компаній не визначилися або навряд чи перейдуть на перепідготовку існуючих працівників, а дві третини очікують, що працівники адаптуються та набиратимуть навички в процесі зміни робочих завдань. Від половини та двох третин компаній, швидше за все, звернеться до зовнішніх підрядників, тимчасових співробітників та фрілансерів, щоб подолати розбіжності в навичках.</p>	

Примітка. Розроблено авторами з використання інформації щодо тенденцій в сфері праці з [20; 21].

Впровадження цифрових технологій, згідно з результатами онлайн опитування, проведеного «Центром нової економіки та суспільства» Всесвітнього економічного форуму [20; 21], відбувається досить нерівномірно. Найбільш перспективними для впровадження до 2022 р. опитані компанії вважають [21, с. 7]: цифрові технології, орієнтовані на моніторинг поведінки споживачів та Інтернет-торгівлю: аналіз великих даних користувачів та підприємств (85%), ринки з підтримкою додатків та веб-доступом (75%), Інтернет речей (75%), машинне навчання (73%), хмарні обчислення (72%), цифрову торгівлю (59%), доповнену та віртуальну реальність (58%), шифрування (54%) та ін.

В контексті дослідження соціально-трудова сфери в умовах Четвертої промислової революції, слід зазначити, що безумовний базовий дохід нині стає одним з важливих джерел фінансування процесів людського розвитку, для якого вже може бути недостатньо традиційних фінансових ресурсів, які забезпечувала раніше праця. Її зміст, а також функції заробітної плати вже суттєво змінились. Продуктивна зайнятість для всіх, хто може і бажає працювати, звичайно залишається метою для урядів прогресивних країн світу, однак забезпечити її в умовах розвитку інформаційних технологій стає дедалі складніше. Поки що експерименти з запровадження безумовного базового доходу тривають в країнах Європейського союзу, нині певною мірою тестовий період для імплементації цієї концепції як забезпечення фінансування найбільш вразливих верств населення, так і розвитку творчого потенціалу людей, які бажають відійти від формальної зайнятості для виживання, і перейти до роботи, яка приносить задоволення, є покликанням душі. Усвідомлення глибинного сенсу буття є процесом тривалим, складним і таким, що потребує додаткових фінансових ресурсів для переходу від праці заради грошей до праці, яка є творчою за змістом, дозволяє самореалізуватись і при цьому приносить користь суспільству, сприяючи вирішенню соціальних проблем в різних сферах.

Висновки. Таким чином, використання сучасних фінансових інструментів для розширення можливостей людини в умовах поширення інформаційно-комунікаційних технологій в освітній сфері передусім пов'язано з більш широким застосуванням фандрайзингу в діяльності ВНЗ, поступовим переведенням якомога більшої кількості напрямів діяльності ВНЗ в онлайн середовище, розширенням практики фінансування проектів спільнокоштом та практики використання міжнародних цифрових платіжних систем, розвитком співпраці між бізнесом та університетами, максимально швидкою інтеграцією вітчизняних ВНЗ у світовий ринок освітніх послуг.

Перспективними напрямками змін в сфері охорони здоров'я є подальший страхової медицини, розвиток системи E-Health, підвищення якості державних та приватних медичних послуг.

Ми переконані, що поступове впровадження безмовного базового доходу, яке має важливу соціально-економічну функцію як для забезпечення людського розвитку, так і для вирішення багатьох складних соціальних питань, які вже невдовзі можуть постати перед урядами багатьох країн, є важливим інструментом фінансування процесів відтворення людського капіталу, забезпечення збалансованого суспільного розвитку для багатьох поколінь громадян прогресивних країн світу.

Література

1. Гринькевич О. С. Застосування теорії нечітких множин у рейтинговій оцінці конкурентоспроможності ВНЗ / О. С. Гринькевич, О. З. Сорочак // Економічна кібернетика : міжнародний науковий журнал. — 2011. — № 1—3 (67—69). — С. 61—69.
2. Dyakon A. A. Development of higher education in a globalized world / A. A. Dyakon, I. S. Kalenyuk // Demography and social economy. — 2014. — № 1. — С. 24—36.
3. Колот А. М. Вища освіта як чинник формування людського капіталу: сучасний стан, тенденції розвитку / А. М. Колот // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. — 2007. — Вип. 4. — С. 12—16.
4. Яковенко Л. І. Економічні основи модернізації вищої освіти в умовах становлення економіки знань : монографія / Л. І. Яковенко, О. В. Пашенко. — Полтава : Скайтек, 2011. — 216 с.
5. The QS World University Rankings 2018 [Electronic resource] // Topuniversities.com. — Available at : <https://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2018>.
6. The Times Higher Education World University Rankings 2018 [Electronic resource] // Timeshighereducation.com. — Available at : https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2018/world-ranking#!/page/0/length/25/locations/UA/sort_by/rank/sort_order/asc/cols/stats.
7. Ranking web of universities. Ukraine [Electronic resource] // Ranking Web of Universities. — Available at : <http://www.webometrics.info/en/search/Rankings/ukraine>.
8. Жаліло Л. І. Стратегії змін у сфері охорони здоров'я в умовах соціально-економічних реформ в Україні [Електронний ресурс] / Л. І. Жаліло, О. І. Мартинюк. — Режим доступу : <http://academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Zhalilo.pdf>.
9. Попченко Т. П. Реформування системи охорони здоров'я в Україні: організаційне, нормативно-правове та фінансово-економічне забезпечення : аналітична доповідь / Т. П. Попченко. — Київ : НСД, 2011. — 41 с.
10. Прокопчук О. Л. Єдина державна політика суспільного здоров'я України: концепція, стратегія, тактика, критерії успішності реалізації [Електронний ресурс] / О. Л. Прокопчук, О. І. Павленко. — Режим доступу : <http://www.mif-ua.com/archive/article/41903>.
11. Слабкий Г. О. Сучасні підходи до фінансування системи охорони здоров'я : [монографія] / Г. О. Слабкий, М. В. Шевченко, О. О. Заглада. — Київ, 2011. — 345 с.
12. Грішнова О. А. Соціальна відповідальність у трудових відносинах: теорія, практика, регулювання ризиків : монографія / О. А. Грішнова, Г. Ю. Мішук, О. О. Олійник. — Рівне : НУВГП, 2014. — 216 с.
13. Грішнова О. А. Інтелектуалізація праці — визначальна ознака постіндустріального суспільства / О. А. Грішнова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. пр. — Маріуполь : Вега-Принт, 2009. — С. 135—139.
14. Грішнова О. Соціальна відповідальність університетів України: порівняльний аналіз та основні напрями розвитку / О. Грішнова, С. Бех // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. — 2014. — № 5 (158). — С. 11—18.
15. Грішнова О. А. Людський капітал в умовах кризи: оцінка та пошук можливостей збереження / Грішнова О. А., Дмитрук С. М. // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. — 2015. — № 5 (170). — С. 11—16.
16. Колот А. Трансформація інституту зайнятості як складова глобальних змін у соціально-трудої сфері / А. Колот // Україна: аспекти праці. — 2009. — № 8. — С. 3—14.
17. Колот А. М. Асиметрії розвитку соціально-трудої сфери: прояви, причини, передумови подолання // А. М. Колот // Актуальні проблеми економіки. — 2012. — № 6 (132). — С. 205—211.
18. Грішнова О. А. Конкурентоспроможність вищої освіти і конкурентоспроможність працівників: як створюється фіктивний людський капітал? / О. А. Грішнова, О. Г. Брінцева // Ринок праці та зайнятість населення. — 2018. — № 1 (54). — С. 15—22.
19. Розпорядження КМУ від 30 листопада 2016 р. № 1013-р «Про схвалення Концепції реформи фінансування системи охорони здоров'я» [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. — Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249626689>.

20. The Future of Jobs Report 2016. Insight Report [Electronic resource] / World Economic Forum. — 2016. — January. — Available at : http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs.pdf.

21. The Future of Jobs Report 2018. Insight Report [Electronic resource] / World Economic Forum. — 2018. — Available at : http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2018.pdf.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Кравченко І. С., Алексанян А. Г.

References

1. Hrynkevych, O. S., & Sorochak, O. Z. (2011). Zastosuvannia teorii nechitkykh mnozhyn u reitynhovii otsyntsi konkurentospromozhnosti VNZ [Application of the theory of fuzzysets in the rating assessment of the competitiveness of universities]. *Ekonomichna kibernetika. Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal — Economic Cybernetics. International scientific journal*, 1—3 (67—69), 61—69 [in Ukrainian].
2. Dyakon, A. A., & Kalenyuk, I. S. (2014). Development of highe reducation in a globalized world. *Demography and social economy*, 1, 24—36.
3. Kolot, A. M. (2007). Vyshcha osvita yak chynnyk formuvannia liudskoho kapitalu: suchasnyi stan, tendentsii rozvytku [Higher education as a factor in the formation of human capital: the current state, trends of development]. *Visnyk Prykarpatskoho universytetu. Ekonomika — Bulletin of the Precarpathian University. Economy*, 4, 12—16 [in Ukrainian].
4. Yakovenko, L. I., & Pashchenko, O. V. (2011). *Ekonomichni osnovy modernizatsii vyshchoi osvity v umovakh stanovlennia ekonomiky znan [Economic fundamentals of modernization of higher education in conditions of formation of knowledge economy]*. Poltava: Skaitek [in Ukrainian].
5. The QS World University Rankings 2018. (2018). *Topuniversities.com*. Retrieved from <https://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2018>.
6. The Times Higher Education World University Rankings 2018. (2018). *Timeshighereducation.com*. Retrieved from: https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2018/world-ranking#/page/0/length/25/locations/UA/sort_by/rank/sort_order/asc/cols/stats.
7. Ranking web of universities. Ukraine. (2018). *Ranking Web of Universities*. Retrieved from: <http://www.webometrics.info/en/search/Rankings/ukraine>.
8. Zhalilo, L. I., & Martyniuk, O. I. (2011). *Stratehii zmin u sferi okhorony zdorovia v umovakh sotsialno-ekonomichnykh reform v Ukraini [Strategies for Healthcare Change in Conditions of Social and Economic Reforms in Ukraine]*. Retrieved from <http://academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Zhalilo.pdf> [in Ukrainian].
9. Popchenko, T. P. (2011). *Reformuvannia systemy okhorony zdorovia v Ukraini: orhanizatsiine, normatyvno-pravove ta finansovo-ekonomichne zabezpechennia [Reform of the health care system in Ukraine: organizational, regulatory and financial and economic support]*. Kyiv: NISD [in Ukrainian].
10. Prokopchuk, O. L., & Pavlenko, O. I. (2015). *Yedyna derzhavna polityka suspilnoho zdorovia Ukrainy: kontseptsii, stratehii, taktika, kryterii uspishnosti realizatsii [The only public policy of public health in Ukraine: the concept, strategy, tactics, criteria for successful implementation]*. Retrieved from <http://www.mif-ua.com/archive/article/41903> [in Ukrainian].
11. Slabkyi, G. O., & Shevchenko, M. V. (2011). *Suchasni pidkhody do finansuvannia systemy okhorony zdorovia [Modern approaches to financing health care]*. Kyiv [in Ukrainian].
12. Hrishnova, O. A., Mishchuk, H. Yu., & Oliinyk, O. O. (2014). *Sotsialna vidpovidalnist u trudovykh vidnosynakh: teoriia, praktyka, rehuliuвання ryzykiv [Social Responsibility in Labor Relations: Theory, Practice, Risk Management]*. Rivne: NUVGP [in Ukrainian].
13. Hrishnova, O. A. (2009). *Intelektualizatsiia pratsi — vyznachalna oznaka postindustrialnoho suspilstva [Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property: Collection of scientific works]. Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti — Theoretical and practical aspects of economy and intellectual property*. Mariupol: Veba-Prynt [in Ukrainian].
14. Hrishnova, O., & Bekh, S. (2014). *Sotsialna vidpovidalnist universytetiv Ukrainy: porivnialnyi analiz ta osnovni napriamy rozvytku [Social responsibility of Ukrainian universities: comparative analysis and main directions of development]. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika — Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*, 5 (158), 11—18 [in Ukrainian].
15. Hrishnova, O. A., & Dmytruk, S. M. (2015). *Liudskiy kapital v umovakh kryzy: otsinka ta poshuk mozhlyvosti zberezhenia [Human capital in crisis: assessment and search for conservation options]. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika — Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*, 5 (170), 11—16 [in Ukrainian].
16. Kolot, A. (2009). *Transformatsiia instytutu zainiatosti yak skladova hlobalnykh zmin u sotsialno-trudovii sferi [Transformation of the Institute of Employment as a component of global change in the social and labor sphere]. Ukraina: aspekty pratsi — Ukraine: aspects of labor*, 8, 3—14 [in Ukrainian].
17. Kolot, A. M. (2012). *Asymetrii rozvytku sotsialno-trudovoi sfery: proiavy, prychny, peredumovy podolannia [Asymmetries in the development of the social and labor sphere: manifestations, causes, preconditions for overcoming]. Aktualni problemy ekonomiky — Actual problems of the economy*, 6 (132), 205—211 [in Ukrainian].
18. Hrishnova, O. A., & Brintseva, O. G. (2018). *Konkurentospromozhnist vyshchoi osvity i konkurentospromozhnist pratsivnykiv: yak stvoriuetsia fiktyvnyi liudskiy kapital? [Higher Education Competitiveness and Employee Competitiveness: How is fictitious human capital created?]. Rynok pratsi ta zainiatist naselemlia — Labor market and employment of the population*, 1 (54), 15—22 [in Ukrainian].
19. Cabinet of Ministers of Ukraine. (2016, November 30). *Rozporiadzhennia «Pro skhvalennia Kontseptsii reformy finansuvannia systemy okhorony zdorovia» [On Approval of the Concept of Health Care Financing Reform]*. Retrieved from <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249626689> [in Ukrainian].
20. The Future of Jobs Report 2016. Insight Report. (2016, January). *World Economic Forum*. Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs.pdf.
21. The Future of Jobs Report 2018. Insight Report. (2018). *World Economic Forum*. Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2018.pdf.

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Kravchenko I. S., Aleksanyan A. G.

Yavor Olga

*Doctor of Law, Associate Professor,
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine;
e-mail: yaroslava5152@mail.ru; ORCID ID: 0000-0002-5461-6498*

Nadon Viktoriia

*Doctor of Law, Associate Professor,
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine;
e-mail: nadonviktoria@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-8240-7717*

Ruban Olena

*Ph. D. in Law,
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine;
e-mail: ruban281984@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-9082-0464*

CAPITALIZATION OF PAYMENTS AS A WAY TO COMPENSATE THE DAMAGE TO LIFE AND HEALTH OF AN INDIVIDUAL IN CASE OF A LEGAL ENTITY'S BANKRUPTCY

Abstract. The article is devoted to studying the compensation for loss of life or damage to health suffered by employees in case of an employer's bankruptcy. The authors reviewed and analyzed the procedure of dissolution and liquidation of a legal entity, and the procedure of capitalizing the payments to meet all of the obligations the bankrupt employer has before its employees.

Particular attention is paid to the problem of determining the order of priority of workers' claims for damage compensation in case of the employer's bankruptcy.

Separate attention is paid to the fact that bankruptcy — that is the debtor's incapability to resume its solvency through the procedures of rehabilitation and the settlement and to satisfy established monetary claims of creditors in accordance with the procedure set by the Law of Ukraine "On the restoration of the debtor's solvency or recognition of its bankruptcy" which leads to the use of the liquidation (dissolution) procedure.

The article is analyzed of legal acts concerning the capitalization of payments and compensation to victims. According to Part 2 of Art. 1205 of the Civil Code of Ukraine, in the event of the liquidation of a legal entity, payments due to the victim or persons entitled to such reimbursement as a result of the death of the breadwinner must be capitalized for payment to their victim or specified persons. At the same time according to the Article 6 of the Law № 1105 the subjects of the insurance against accidents are the insureds and in separate cases (when the victim is dead) — their family members and other persons, beneficiaries, and the insurer. Insured is the person entitled to the benefit of the insurance. Insureds are the employers and in some cases — the persons specially named as the insured. The insurer is the Social Insurance against industrial accidents and occupational diseases Fund of Ukraine.

Thus the article concludes that the insured is bound by legislature to conduct capitalization of insurance payments in any case of liquidation (not only through declaring the employer bankrupt but also in other cases provided by law).

Keywords: liability, injury, protection of workers, employer, bankruptcy, indemnification, reimbursement, individual (physical person), legal entity.

GEL Classification G33, K12

Formulas: 0; fig.: 0; tabl.: 0; bibl.: 10.

Явор О. А.

*доктор юридичних наук, доцент,
Національний юридичний університет ім. Ярослава Мудрого,
Харків, Україна;
e-mail: yaroslava5152@mail.ru; ORCID ID: 0000-0002-5461-6498*

Надьон В. В.

доктор юридичних наук, доцент,
Національний юридичний університет ім. Ярослава Мудрого, Харків, Україна
e-mail: nadonviktoria@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-8240-7717

Рубан О. О.

кандидат юридичних наук, доцент,
Національний юридичний університет ім. Ярослава Мудрого, Харків, Україна
e-mail: ruban281984@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-9082-0464

КАПІТАЛІЗАЦІЯ ПЛАТЕЖІВ ЯК СПОСІБ ВІДШКОДУВАННЯ ШКОДИ, ЗАВДАНОЇ ЖИТТЮ І ЗДОРОВ'Ю ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ В РАЗІ БАНКРУТСТВА ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ

Анотація. Проводиться дослідження особливостей відшкодування шкоди, заподіяної життю та здоров'ю фізичної особи (працівникові) у разі банкрутства роботодавця (юридичної особи). Розглянуто процедуру ліквідації юридичної особи. Проаналізовано порядок капіталізації платежів для задоволення вимог, що виникли із зобов'язань роботодавця-банкрута перед своїми співробітниками (фізичними особами). Особлива увага приділяється проблемі визначення черговості задоволення вимог із відшкодування шкоди працівникам у разі банкрутства роботодавця.

Визначено порядок пріоритетності вимог із відшкодування шкоди працівникам у разі банкрутства роботодавця.

Окремо звернено увагу на те, що банкрутство — це неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені в порядку, визначеному Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

Детально розглянуто положення нормативно-правових актів, що стосуються капіталізації виплат та компенсацій потерпілим фізичним особам. Згідно з ч. 2 статті 1205 ЦК України у разі ліквідації юридичної особи платежі, належні потерпілому або особам, які мають право на отримання такого відшкодування в результаті смерті годувальника, мають бути капіталізовані для виплати їх потерпілому або зазначеним особам. Водночас відповідно до статті 6 Закону № 1105 суб'єктами страхування від нещасних випадків є страхувальники, а в окремих випадках (коли потерпілий помер) — їхні члени сім'ї та інші особи, бенефіціари та страховик. Страхувальником є особа, яка має право на страхування. Страховиками є роботодавці, а в окремих випадках — особи, спеціально визначені страхувальниками. Страховиком є Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України.

Таким чином, визначено, що страхувальник зобов'язаний законодавчим органом проводити капіталізацію страхових виплат у будь-якому випадку ліквідації (не тільки шляхом оголошення роботодавця банкрутом, а й в інших випадках, передбачених законом).

Ключові слова: відповідальність, шкода здоров'ю, захист працівників, роботодавець, банкрутство, відшкодування шкоди, фізична особа, юридична особа.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; бібл.: 10.

Явор О. А.

доктор юридических наук, доцент,
Національний юридический університет ім. Ярослава Мудрого, Харьков, Україна;
e-mail: yaroslava5152@mail.ru; ORCID ID: 0000-0002-5461-6498

Наден В. В.

доктор юридических наук, доцент,
Національний юридический університет ім. Ярослава Мудрого, Харьков, Україна;
e-mail: nadonviktoria@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-8240-7717

Рубан Е. А.

кандидат юридических наук, доцент,

Национальный юридический университет им. Ярослава Мудрого, Харьков, Украина;

e-mail: ruban281984@gmail.com; ORCID ID: 0000-0001-9082-0464

КАПИТАЛИЗАЦИЯ ПЛАТЕЖЕЙ КАК СПОСОБ ВОЗМЕЩЕНИЯ ВРЕДА, ПРИЧИНЕННОГО ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЮ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА В СЛУЧАЕ БАНКРОТСТВА ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

Аннотация. Проводится исследование особенностей возмещения вреда, причиненного жизни и здоровью физическому лицу (работнику) в случае банкротства работодателя (юридического лица). Рассмотрено процедуру ликвидации юридического лица. Проанализировано порядок капитализации платежей для удовлетворения требований возникших по обязательствам работодателя-банкрота перед своими сотрудниками (физическими лицами).

Особое внимание уделяется проблеме определения очередности удовлетворения требований по возмещению вреда работникам при банкротстве работодателя.

Ключевые слова: ответственность, вред здоровью, защита работников, работодатель, банкротство, возмещение вреда, физическое лицо, юридическое лицо.

Формул: 0; рис.: 0; табл.: 0; библи.: 10.

Actuality of the research. The Constitution of Ukraine recognizes the right to work of all its citizens which they exercise through their legal capacity. The term 'legal capacity' is used in the law doctrine to characterize a person as a subject of law. Legal capacity is most commonly defined as an individual's aptitude to be a participant of civil legal relationships [1, p. 116]. The system of social protection in Ukraine is currently going through transition from socially oriented economy to market economy. Private property recognition on the constitutional level and the practice of its execution in all spheres of economic relationships brings many legal problems that are not solved yet, including protection of employees before employers in case some damage is inflicted and needs to be compensated, especially when the employer declares bankruptcy.

The procedure of legal entities and entrepreneurs' bankruptcy is an integral part of market relationships. In Ukraine the risk of an employer's bankruptcy has direct impact on employees. Today the problem of paying the compensations remains unsolved for the damage to life and health of an employee when the employer is going bankrupt, and so this accentuates the actuality of this research.

Analysis of the recent research and publications.

More and more scientists raise in their works the questions of employees' rights protection during the bankruptcy of the employer. Significant contribution to the development of theoretical and practical aspects of insolvent employers' employees protection has been made by such scientists as S. S. Alekseev, I. A. Blank, V. F. Bogachev, M. D. Boyko, N. L. Zakharov, O. Zabramna, I. Y. Kiselyov, I. A. Ionnikova, N. A. Krichevskiy, N. G. Mekheda, G. Pavluchenko, S. M. Prilipko, G. V. Savitskaya, I. M. Sirota, and also the foreign researchers E. Altman, I. Ansoff, Y. Brigham, H. Mintzberg, R. Pike, S. Ross, R. Hope, A. Shapiro.

Purpose of the article is to study the procedure of payments capitalization in bankrupt employer's obligations to his employees.

Presentation of the material. According to the Article 104 of the Civil Code of Ukraine (further – the CCU) [2] the liability of a legal entity may end either through liquidation (dissolution) or through rights succession in the process of merges, acquisitions or breaking down a corporation (it should be noted that the Civil Code of Belarus (Article 53), Kazakhstan (Article 45) and some others retained such way of ending an entity's liability as reorganization which includes a merge, acquisition, breaking down a corporation, allotment and conversion). As a general rule, in case a legal entity obliged to compensate some damage to life, body or health is ended the obligation goes

onto its rights successors that inherit all responsibilities in all claims. Separately defined by law is the ending of a legal entity through the procedure of bankruptcy.

Liquidation (dissolution) through bankruptcy is termination of a legal entity's liability when its insolvency is recognized by court which is aimed at enabling the court to satisfy the creditor's claims by allowing the debtor's assets to be sold.

According to Part 2 of the Article 1205 of the CCU when the legal entity is liquidated the compensations to which the victims or their heirs after the loss of wage-earner are entitled must be capitalized and paid to the victim or the persons entitled.

The legislator, though using the term 'capitalization' doesn't give this category any definition. The word capitalization may stand for: 1) the system of means to introduce capitalistic relationships; 2) transformation of profit into capital for industrial expansion [3, p. 196]. Besides there is a number of encyclopedic explanations for this word: 1) calculation of value of the business or other assets according to the profit obtained per year [4, p. 1311; p. 276]; 2) formation of fictitious capital [5, p. 350].

From the context of Article 1202 of the CCU and the nature of the tort relationship that contains the right of an individual to get periodical payments and the obligation of the tortfeasor to make these payments we can make a conclusion that capitalization may be understood as a procedure to calculate the sum of money and to separate assets of a legal entity that are sufficient to fully pay compensation to the victim for the wrongdoing.

The sum of capitalized payments in the process of liquidation of a bankrupt business entity is transferred by the liquidator to the authorized body of the executive directorate of the Social Insurance Fund of Ukraine where the business entity was registered (Art. 2 Paragraph 5-1 of the Procedure for payment capitalization to satisfy the claims of citizens to bankrupt business entities as result of damage to life and health) [6].

Article 5 of the Law of Ukraine from September 23, 1999 № 1105-XIV 'About the compulsory state social insurance against workplace accidents and occupational diseases that caused the loss of ability to work' (further - Law № 1105) [7] states that the main principle of insurance against accidents is full and timely compensation paid by the insurer.

At the same time according to the Article 6 of the Law № 1105 the subjects of the insurance against accidents are the insurants and in separate cases (when the victim is dead) – their family members and other persons, beneficiaries, and the insurer. Insurant is the person entitled to the benefit of the insurance. Insurers are the employers and in some cases – the persons specially named as the insured. The insurer is the Social Insurance against industrial accidents and occupational diseases Fund of Ukraine.

The Article 25 of the Law № 1105 obliges the Social Insurance against industrial accidents Fund to pay from its assets all kinds of insurance payments and social services and also all kinds of prevention measures provided by Articles 21 and 22 of the Law № 1105 to the insurants and their dependents. According to the Article 45 of the Law № 1105 an employer acting as an insurant, in his own turn, must pay fully and timely insurance fees to the Fund as demanded by the established procedure.

By provisions of the Article 46 of the Law № 1105 the Fund is financed, in particular, by the fees paid by employers and the capitalized payments obtained through the liquidation of the insurant entities according to the procedure established by the Cabinet of Ministers of Ukraine.

Thus the insurant is bound by legislature to conduct capitalization of insurance payments in any case of liquidation (not only through declaring the employer bankrupt but also in other cases provided by law).

Let's discuss the following question: in what order the compensation of damage to life and health should be paid in the case of insurant's bankruptcy?

Capitalization of payments to satisfy the claims that derive from the bankrupt employer's obligation to compensate for the damage to life and health of individuals including those insured by the Social Insurance against industrial accidents and occupational diseases Fund, is conducted by

the Article 1 of the Procedure for payment capitalization to satisfy the claims of citizens to bankrupt business entities as result of damage to life and health [6].

The payments are capitalized separately to each particular employee that suffered an industrial injury as a result of some production accident (while fulfilling their working duties). When these payments are calculated it should be taken into consideration what was the victim earning, what is the percentage of professional ability s/he lost, what expenses had to be made to care for the victim, to provide rehabilitation, to buy prosthetics and individual transportation (wheelchair) and all kinds of social help according to the medical reports, one-time necessary compensation for trauma or an occupational disease that could lead to the victim's death, and other payments determined by law.

Capitalization of payments that are mentioned in Paragraphs 1-5 of the Article 2 of the Procedure is calculated for the time period defined as a difference between the average life span for men and women in the country and their age at the moment of capitalization (Art. 3 of the Procedure).

Judicial practice wherein points that the current legislation doesn't relieve solvent legal entities in case of their dissolution from the duty to finance the Social Insurance against industrial accidents and occupational diseases Fund through making capitalized payments [8].

If an insurant in the process of its liquidation has to fulfill the obligation for a certain amount of time to capitalize and pay the expense to the entitled person the insurant also has to be obliged to capitalize insurance fees for insured persons that will receive insurance compensation from the insurer.

It would hardly damage the interests of any worker under the agreement of employment because the timely compensation payments would continue without any capitalization by the insurer that gets the insurance fees from insurants and distributes the insurance risk between them. Nowadays it happens when an insurant goes bankrupt and lacks the assets to satisfy even the highest priority claims, and the damage was inflicted to health before the Law of Ukraine 'About the compulsory state social insurance against workplace accidents and occupational diseases that caused the loss of ability to work' came into effect, or the case is about compensating the damages as the result of death of a wage-earner, because in such cases the insurance compensation is paid in full if the payments were capitalized while liquidating the legal entity or not.

And so when the payments were not fully capitalized the insurer disclaims its obligation to fully compensate the damage to life and health of the persons insured and will not fulfill this duty in all its extent even if the capitalization that indeed was conducted covers the insurance fees paid by the bankrupt insurant in the period of such capitalization, thus amounting to or even exceeding the sum that the insurant could claim if the normal economic responsibility was possible.

Speaking about the procedure of the payments formation the Article 9 of the Procedure for investigation and registration of workplace injuries, occupational diseases and industrial accidents provides that medical prevention facility must during the 24 hours transfer through the means of connection or the paper work an urgent message about the victim's admittance that mentions that an industrial accident occurred. Employer that received the message about the industrial accident must within the 24 hours gather a committee comprising of no less that three persons and organize the investigation into the case (Article 10 of the Procedure). The accident investigation committee must within three days give its conclusion if the accident bears connection to the production cycle or not and also study all the circumstances of the case, and if some further research is necessary or some expertise or tests need to be conducted to determine the conditions and reasons that lead to the accident, the time limit may be postponed under the written agreement with the territorial body of State and municipal technical control relating to where the enterprise is situated (Article 14 of the Procedure) [9].

The Social Insurance against industrial accidents Fund considers the case concerning the insurance payment according to the victim's or the beneficiary's claims upheld by all the necessary documents and must reach a decision within 10 days excluding the day when the documents were

filed (Article 36 of the Law of Ukraine «About the compulsory state social insurance against workplace accidents and occupational diseases that caused the loss of ability to work»).

The Social Insurance against accidents Fund may postpone the insurance payment until the conditions for the payments are met, if the documents were filed in violation of the established requirements.

All the mentioned above leads to conclusion that the employees that have no financial means to care about their physical health should note that they may receive the compensation no sooner than 15 days from the moment when the industrial accident occurred.

The whole mechanism of filling the budget of the Fund by means of payments capitalization is built in such a way that the victim registered by the Fund should have the guarantees of the social security, being sure of the future, knowing that the state acting through the Fund will be able under any social and economical circumstances at any moment in time in no regard to any external affairs to provide for the worker and support him.

The obligation to capitalize payments in case of an entity's liquidation makes the employer think about occupational safety and care about safe working environment for its employees, constantly conduct some accident prevention activities and provide the workers with modern means of protection from harmful and dangerous industrial agents.

Conclusions. Thus, a conclusion should be made that payments capitalization is necessary in the process of a legal entity's dissolution to ensure the protection of employees, but its procedure must be improved. Furthermore, the ranking of an employee's claims to be satisfied in the order of priority remains of current interest, and so do the time limitations and the scope of the compensation.

It is necessary to exclude the possibility for employers to transfer their businesses from one class of professional risks to another without sufficient basis. A system of discounts and bonuses should be developed to encourage those organizations where the level of employees traumatizing and occupational disease is dynamically declining and the jobs with harmful, hard and dangerous working conditions are cut down.

Also, indexing of the monthly payments to the victims under the currently valid procedure is conducted exclusively in the limits of assets under the budget of Social Insurance Fund for the corresponding year, which creates the risk for the victims to possibly remain without indexing the sum of compensation for an extended amount of time.

Література

1. Цивільний кодекс України [Текст] // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 40–44.
2. Про порядок капіталізації платежів для задоволення вимог, що виникли із зобов'язань підприємства-банкрута перед громадянами внаслідок заподіяння шкоди їх життю і здоров'ю [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України № 765 від 06.05.2000 // Офіційний вісник України. — 2000. — № 19. — Ст. 786. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/765-2000-%D0%BF>.
3. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, які спричинили втрату працездатності [Електронний ресурс] : закон України від 23.09.1999 № 1105-XIV. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>.
4. Про порядок розслідування та реєстрації травм на виробництві, професійних захворювань та нещасних випадків на виробництві [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України № 1232 від 30.11.2011. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1232-2011-%D0%BF>.
5. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом [Електронний ресурс] : закон України від 14.05.1992 № 2343-XII. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
6. Справа № 810/1498/13-а від 15.04.2013 ; Справа № 807/2239/13-а від 29.10.2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://reyestr.court.gov.ua>.
7. Надьон В. В. Суб'єктивний обов'язок як елемент змісту цивільних правовідносин [Текст] : монографія / В. В. Надьон. — Харків : Право, 2017. — 392 с.
8. Тихомирова Л. В. Юридическая энциклопедия [Текст] / Л. В. Тихомирова, М. Ю.Тихомиров. — Москва : Юринформцентр, 1997. — 525 с.
9. Толковый словарь русского языка [Текст] : [в 4-х т.] / под ред. Д. Н. Ушакова. — Москва : Гос. ин-т «Сов. энцикл.».
10. Большая Советская Энциклопедия [Текст] : [в 30 т.]. — 3-е изд. — Москва : Советская Энциклопедия, 1973. — Т. 11 : Италия — Кваркуш / гл. ред. А. М. Прохоров. — 608 с.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Явор О. А., Надьон В. В.,
Рубан О. О.

Reference

1. Verkhovna Rada Ukrainy. (2003). Tsyvilnyi kodeks Ukrainy [The Civil Code of Ukraine]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy — Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine*, 40–44 [in Ukrainian].
2. Kabinetu Ministriv Ukrainy. (2000). Pro Poriadok kapitalizatsii platezhiv dlia zadovolenia vymoh, shcho vynykly iz zoboviazan pidpriemstva-bankruta pered hromadianamy v naslidok zapodiiania shkody yikh zhyttiu i zdoroviu: Postanova № 765 vid 06.05.2000 [Procedure for payment capitalization to satisfy the claims of citizens to bankrupt business entities as result of damage to life and health: Decree of 06.05.2000 № 765]. *Ofitsiyni visnyk Ukrainy — Official Bulletin of Ukraine*, 19, art. 786. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/765-2000-%D0%BF> [in Ukrainian].
3. Pro zahalnoobov'yazkove derzhavne socialne strahuvannya vid neschasnoho vypadku na vyrobnytstvi ta profesijnoho zahvoryuvannya, yaki sprychynily vtratu pratsezdatsnosti: Zakon Ukrainy vid 23.09.1999 № 1105-XIV [About the compulsory state social insurance against workplace accidents and occupational diseases that caused the loss of ability to work: Law of Ukraine on 23.09.1999 № 1105-XIV]. *zakon4.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1105-14> [in Ukrainian].
4. Kabinet Ministriv Ukrainy. (2011). Pro provedennya rozsliduvannya ta vedennya obliku neschasnyh vypadkiv, profesijnyh zahvoryuvan i avarij na vyrobnytstvi: Postanova vid 30.11.2011 № 1232 [Procedure for investigation and registration of workplace injuries, occupational diseases and industrial accidents: Decree of 30.11.2011 № 1232]. *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1232-2011-%D0%BF> [in Ukrainian].
5. Pro vidnovlennya platospromozhnosti borzhnyka abo vyznannya yoho bankrotom: Zakon Ukrainy vid 14.05.1992 № 2343-XII [About debtor's solvency restoration or declaration of bankruptcy: Law of Ukraine on 14.05.1992 № 2343-XII]. *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2343-12> [in Ukrainian].
6. Sprava № 810/1498/13-a vid 15.04.2013, Sprava № 807/2239/13-a vid 29.10.2013 [Case № 810/1498/13-a on 15.04.2013, Case № 807/2239/13-a on 29.10.2013]. *reyestr.court.gov.ua*. Retrieved from <https://reyestr.court.gov.ua>.
7. Nadon V. V. (2017). *Subiektyvnyi oboviazok yak element zmistu tsyvilnykh pravovidnosyn [Subjective obligation as an element of civil legal relationships content]*. Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].
8. Tikhomirova, L. V., & Tikhomirov, M. Y. (1997). *Yurydycheskaia entsyklopedyia [Legal Encyclopedia]*. Moscow: Yuryinformtsentr [in Russian].
9. Ushakov, D. M. (Ed.). (1999). *Tolkovyy slovar' russkogo yazyka [Dictionary of the Russian Language]*. (Vols. 1—4). Moscow [in Russian].
10. Prokhorov, A. M. (Ed.). (1973). *Bol'shaya Sovetskaya Enciklopediya [Great Soviet Encyclopedia]*. (Vols. 11: Italiya — Kvarkush). Moscow [in Russian].

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Yavor O., Nadon V.,
Ruban O.

Yaroshenko O. M.
Doctor of Law, Professor,
Head of the Department of Labor Law,
National Law University named after Yaroslav the Wise, Ukraine;
e-mail: Yaroshenkolex@ukr.net

**LABOR PROTECTION IN BRANCHES:
EUROPEAN EXPERIENCE OF NORMATIVE
SUPPORT OF RISK-ORIENTED APPROACHES**

Abstract. It is considered a system of organization of labour protection in Ukraine and the normative principles of safety and health in the European Union in the article. It is analysed the European normative principles of providing a risk-oriented approach to labour protection based on the principle of “unity and differentiation” of legal regulation of labor protection. At the same time, the differentiation of the provision of labor protection at European enterprises, in contrast to domestic ones, is provided both in terms of the specifics of work organization in a particular field of economics and the differentiation of the implementation of a risk-oriented approach to ensuring the safety and health of large, medium and small businesses. The particular attention is given to the methodological support of employers from European authorities by providing them with recommendations on risk assessment on the workplace. It is stressed that European standards on occupational safety and health establish that the work environment in the workplace of worker should not only reduce and prevent the impact on physical health of workers of production factors, but also ensure the worker’s health as a state of complete physical, mental and social well-being and not only the absence of illness or infirmity. It is substantiated that in order to improve the organization of labour protection of workers in Ukraine, it is necessary to review existing approaches for creation of safe and healthy working conditions and implement a risk-oriented approach. The basis for such review should be the improvement of labour legislation in a part of the legal regulation of labour protection. In Ukraine, for organization of labour protection system, it is necessary to introduce a European experience of ensuring safe and healthy working conditions on the workplace. The improvement of domestic system of labor protection in general and labor protection in the economic sectors should be based on established normative minimum standards of safety and health at the workplace, and the differentiation of legal regulation of occupational safety should take into account the peculiarities of labor processes in the industries and create conditions for implementing a risk-oriented approach to safety and health at small and medium enterprises.

Keywords: labor protection, risk-oriented approach, normative support, safe and healthy working conditions, workplace, and industrial environment.

GEL Classification J81, K31

Formulas: 0; fig.: 1; tabl.: 0; bibl.: 17.

Ярошенко О. М.
доктор юридичних наук, професор,
завідувач кафедри трудового права,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого, Україна;
e-mail: Yaroshenkolex@ukr.net

**ОХОРОНА ПРАЦІ В ГАЛУЗЯХ:
ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД НОРМАТИВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ
РИЗИК-ОРІЄНТОВАНИХ ПІДХОДІВ**

Анотація. Розглянуто систему організації охорони праці в Україні та нормативні засади безпеки і гігієни праці в Європейському Союзі. Проаналізовано європейські нормативні засади забезпечення ризик-орієнтованого підходу до охорони праці, які

базуються на принципі «єдності і диференціації» правового регулювання охорони праці. Водночас диференціація забезпечення охорони праці на європейських підприємствах, на відміну від вітчизняних, забезпечується як у розрізі особливостей організації праці в конкретній галузі господарювання, так і диференціацією впровадження ризик-орієнтованого підходу до забезпечення безпеки і гігієни праці великого, середнього та малого бізнесу. Окрему увагу приділено методологічній підтримці роботодавців із боку європейських органів через надання їм рекомендацій щодо оцінки ризиків на робочому місці. Наголошено, що європейські стандарти з безпеки і гігієни праці встановлюють, що виробниче середовище на робочому місці працівника має не лише знижувати та попереджувати вплив на фізичне здоров'я працівників виробничих факторів, а й забезпечувати здоров'я працівника як стану повного фізичного, психічного та соціального благополуччя, так і відсутність хвороби чи немочі. Обґрунтовується, що для вдосконалення системи організації охорони праці працівників в Україні необхідно переглянути наявні підходи до створення безпечних і здорових умов праці та впровадити ризик-орієнтований підхід. Першоосновою такого перегляду має стати вдосконалення трудового законодавства в частині правового регулювання охорони праці. В Україні для організації системи охорони праці необхідно впровадити європейський досвід забезпечення безпечних і здорових умов праці на робочому місці працівника. Вдосконалення вітчизняної системи охорони праці загалом та охорони праці в галузях господарювання має базуватися на закріплених нормативно мінімальних стандартах безпеки і гігієни праці на робочому місці, а диференціація правового регулювання охорони праці має враховувати особливості процесів праці в галузях та створювати умови для впровадження ризик-орієнтованого підходу щодо безпеки і гігієни праці на малих і середніх підприємствах.

Ключові слова: охорона праці, ризик-орієнтований підхід, нормативне забезпечення, безпечні і здорові умови праці, робоче місце, виробниче середовище.

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 0; бібл.: 17.

Ярошенко О. Н.

*доктор юридических наук, профессор,
заведующий кафедрой трудового права,
Национальный юридический университет
имени Ярослава Мудрого, Украина;
e-mail: Yaroshenkolex@ukr.net*

ОХРАНА ТРУДА В ОТРАСЛЯХ: ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ НОРМАТИВНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВНЕДРЕНИЯ РИСК- ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА

Аннотация. Рассмотрена система организации охраны труда в Украине и Европейском Союзе. Проанализированы европейские нормативные основы обеспечения риск-ориентированного подхода к охране труда. Акцентируется внимание, что в странах Европейского Союза безопасность и гигиена труда базируется на принципе «единства и дифференциации» правового регулирования охраны труда. В то же время дифференциация правового обеспечения охраны труда на европейских предприятиях, в отличие от отечественных, обеспечивается как в разрезе особенностей организации труда в конкретной отрасли хозяйства, так и в дифференциации внедрения риск-ориентированного подхода к обеспечению безопасности и гигиены труда большого, среднего и малого бизнеса. Особое внимание уделено методологической поддержке работодателей со стороны европейских органов путем предоставления им рекомендаций по оценке рисков на рабочем месте.

Ключевые слова: охрана труда, риск-ориентированный подход, нормативное обеспечение, безопасные и здоровые условия труда, рабочее место, производственная среда.

Формул: 0; рис.: 1; табл.: 0; библи.: 17.

Introduction. The efficiency of production, labor productivity and efficiency of workers as development factors of domestic economy largely depend on the organization of labor protection in the sectors and in every considered enterprise. The ensuring safe and healthy working conditions in the production environment directly affects the health of workers and their ability to work, and it in its turn, affects the final results of the enterprise. However, in recent times, the labor protection is increasingly out of attention of employers, as evidenced by the statistics of accidents and occupational diseases in Ukraine. Such state negatively affects the general level of employability of population, and, accordingly, the system for providing workers with safe and healthy working conditions needs to be reviewed and upgraded.

Analysis of research and problem statement. The basic conditions for organization of labor protection in general and as a factor of increasing the efficiency of production at the expense of employability of workers, have been paid attention in their work by such scientist as: V.A. Vovk, A.P. Girman, V.D. Gogunsky, O.I. Zaporozhets, Iu.S. Chernega and others. At the same time, the normative basis of work organization in the branches is established by the legislation of Ukraine, which requires reconsideration and improvement taking into account the foreign experience.

The purpose of the article is a justification for the need to revise the modern system of organization of labor protection in the branches and improve the working conditions in the workplace in order to increase the production efficiency as a result of activity of employable worker.

Research results. Labor protection as an integral system of legal, socio-economic, organizational and technical, sanitary and hygienic and therapeutic and preventive measures and means aimed at preserving the life, health and employability of a person in the work [1] acts not only as a system of measures on preserving the employability of a person, but also as a complex task for the organization of the workplace of an employee. At the sectoral level, labor protection requires the state and local governments to create legal conditions for organization of a safe industrial environment, at the enterprise level, the labor protection requires managerial management decisions aimed at creating the appropriate working conditions at every workplace.

Inadequate working conditions which lead to accidents or occupational diseases require certain financial costs, which, in our opinion, are more appropriate to prevent accidents and occupational diseases and pay it to suffered employees. According to the Social Insurance Fund of Ukraine in the first half of 2018, the number of accidents and occupational diseases remains high. There were registered 2385 (173 of them - fatal) suffered employees of industrial accidents by bodies of the Executive Directorate of Fund in the first half of 2018. According to it there were prepared the acts of the form H-1 [2]. These data inform that the organization of the labor protection system in Ukraine needs to be revised and improved in order to reduce occupational injuries and occupational diseases.

Scientists rightly approve that the scientific substantiation and development of mechanisms of socio-economic management of labor protection should be carried out through the implementation of risk-oriented approach, as well as of insurance, benefits and compensation systems, incentives and compensation systems for victims of accidents and occupational diseases [3, p. 21]. That is, the system improvement of management of occupational safety and health in the branches requires review of not only managerial approaches at the enterprise, but also improvement of legislation on these issues.

So, nowadays in the legislation it is determined that at all enterprises, institutions, organizations there are created safe and harmless working conditions. The ensuring safe and harmless working conditions are on response of the owner or authorized body [4]. That is, the owner of an enterprise or an authorized body is obliged to create safe and harmless working conditions, but the ways of creating such conditions of work are chosen by the owner, and very often the employer's expenses for creation of safe and harmless working conditions are based on the financial capabilities of the enterprise, which is an incorrect approach to ensure the safety of workers and maintain the working capacity of workers.

In accordance with the Labour Code of Ukraine, the owner of an enterprise, institution, organization or authorized body or physical person undertakes to provide the worker with the labour conditions necessary for the performance of work provided by the labour legislation, collective agreement and agreement of the parties [4]. In this context, the measures for the employee's protection and their safety in the process of work require the employer to create working conditions "necessary" for the work implementation. And here the key is the fact that "conditions necessary for the work" and "safe working conditions" that provide the employee with protection from dangers and risks can be considered differently by parties of working agreement. Therefore, in order to avoid arguments between employees and employers on the organization of safe and harmless working conditions, modern approaches to the organization of labour protection need to be reviewed.

Critically assessing the domestic legislation on occupational safety, we note that the Law of Ukraine "On Occupational Safety" obliges the owners of enterprises, institutions, organizations with the number of employees 50 and more persons to create labor protection services, and on enterprises with fewer than 20 employees to perform the functions of labor protection service may be attracted by external specialists on contractual basis, which have an appropriated training [1]. Such normative requirements for ensuring safe and healthy working conditions are for large enterprises, and the owners of small enterprises do not fall under influence of such norms. It results that the issue of labour protection in such enterprises is unregulated by law, or provided on own discretion by the employer. All this, in our opinion, negatively affects the general level of efficiency of the population of Ukraine due to the fact that employees work with unfavourable working conditions losing their health.

It is also important to note that Art. 29 of the Code of Labour Law of Ukraine stipulate the obligation of the owner or his authorized body to instruct an employee and determine place of work for him [4]. And from this it follows that the management of labour protection should focus not on creating conditions of the working environment in general or the organization of work of labour protection services, but on the creation of safe and healthy working conditions in the workplace.

This is also confirmed by international experience. So, the Framework Directive 89/391/EEC on the implementation of measures for improving the safety and health of workers at work is aimed at protecting workers from dangers and risks at the workplace. In order to avoid ambiguous interpretations of regulations of named Directive, there is fixed that (a) worker: any person employed by an employer, including trainees and apprentices but excluding domestic servants; (b) employer: any natural or legal person who has an employment relationship with the worker and has responsibility for the undertaking and/or establishment; (c) workers' representative with specific responsibility for the safety and health of workers: any person elected, chosen or designated in accordance with national laws and/or practices to represent workers where problems arise relating to the safety and health protection of workers at work; (d) prevention: all the steps or measures taken or planned at all stages of work in the undertaking to prevent or reduce occupational risks [5]. That means there are created conditions for organization of labour protection, and more precisely, the safety and health of the workplace in close interaction between workers, employers, representatives of workers to prevent the threats and dangers at the workplace.

The European legislation stipulates that the employer shall have a duty to ensure the safety and health of workers in every aspect related to the work [5], and therefore the safety and health of workers are the main objective of all measures to organize the worker's place and the corresponding work environment at the workplace. At the same time, in the European Union, it is considered the creation of safe and healthy working conditions for an employee through the prism of "health", where health is a state of complete physical, mental and social well-being and not merely the absence of disease or infirmity [6]. Therefore, at domestic enterprises for employees it is desirable to create such working conditions at the workplace, which not only protect workers from the influence of hazardous substances on their health, but also provide the employee with complete mental and social well-being.

Such European approach to safe and healthy working conditions is directly linked to organization of working time of workers. So, order to ensure the safety and health of Community workers, the latter must be granted minimum daily, weekly and annual periods of rest and adequate breaks; whereas it is also necessary in this context to place a maximum limit on weekly working hours [7]. In the Council Directive 93/104/EC of 23 November 1993 concerning certain aspects of the organization of working time it is separately stressed that research has shown that the human body is more sensitive at night to environmental disturbances and also to certain burdensome forms of work organization and that long periods of night work can be detrimental to the health of workers and can endanger safety at the workplace [7]. It gives basic for concluding that the European approach for creating safe and healthy working conditions is wider than domestic legislation considering the system of ensuring the safety of workers.

Revealing the peculiarities of ensuring occupational safety and health in the European Union, the Human Rights Commissioner of the Verkhovna Rada of Ukraine stresses that “a management system based on the assessment and management of industrial risks is used in the EU countries and the world, and this practice is recognized as mandatory at the legislative level. The Commissioner considers that in Ukraine it is also necessary to reform the system of management of labor protection by using a risk-oriented approach at all management levels - from state to industrial one. The main objectives of such transformation are: to transfer from compensation for harm caused to the prevention of occupational injuries; to reduce regulatory pressure on employers and, at the same time, to strengthen their responsibility for ensuring safe and healthy working conditions; to redirect supervisory activity of state bodies to expand information and advisory support. In this case, the management and continuous monitoring of risks to the life and health of workers should be an obligation of employer, established at the legislative level” [8, p. 457]. Accepting the abovementioned, we note that the implementation of a risk-oriented approach to the organization of the labor protection system in Ukraine requires revision of the national labor safety legislation, which should enable employers to implement appropriate risk assessment procedures, including mandatory measures. The definition at the legislative level requires a minimum set of measures and procedures.

So, domestic scientists argue that the implementation of risk assessment and analysis procedures can implement the principles of security – “predict and prevent”, as well as take the necessary precautions and measures, which include: information support for security management; improving the quality of staff training; warning employees about the presence and nature of hazardous situations; control and self-control of personnel actions; enhancement of the culture of safety; development of abilities of probabilistic forecasting in employees [9, p. 85]. The proposed set of security measures and actions shows that domestic science is trying to solve the problem of preserving and ensuring the efficiency and health of the employee, but a critical analysis of the proposal shows that the implementation of such approach is not sufficient. The above measures should be attributed to those who enable the employee to independently assess the hazards and risks in the production environment and at their workplace.

To implement risk-oriented approaches to the organization of safety and health system is not enough active action by employees, employers should also actively work to prevent the occurrence of risks and dangers in the production environment and each individual workplace. Therefore, let's consider how European legislation establishes the employer's responsibilities for labor protection on the basis of risk assessment.

So the Article 6 of Council Directive of 12 June 1989 on the introduction of measures to encourage improvements in the safety and health of workers at work (89/391/EEC) fixes that within the context of his responsibilities, the employer shall take the measures necessary for the safety and health protection of workers, including prevention of occupational risks and provision of information and training, as well as provision of the necessary organization and means. The employer shall be alert to the need to adjust these measures to take account of changing circumstances and aim to improve existing situations. The employer shall implement the measures referred to in the first subparagraph of paragraph 1 on the basis of the following general principles

of prevention: (a) avoiding risks; (b) evaluating the risks which cannot be avoided; (c) combating the risks at source; (d) adapting the work to the individual, especially as regards the design of work places, the choice of work equipment and the choice of working and production methods, with a view, in particular, to alleviating monotonous work and work at a predetermined work-rate and to reducing their effect on health. (e) adapting to technical progress; (f) replacing the dangerous by the non-dangerous or the less dangerous; (g) developing a coherent overall prevention policy which covers technology, organization of work, working conditions, social relationships and the influence of factors related to the working environment; (h) giving collective protective measures priority over individual protective measures; (i) giving appropriate instructions to the workers [5]. So, the employer must not only take measures to avoid or control production risks, the employer has to assess them and generally have an idea of those industrial or occupational risks and dangers that negatively affect the health of worker at the workplace provided to him by the employer for performing the labor function. Schematically this can be displayed in this way (Fig. 1).

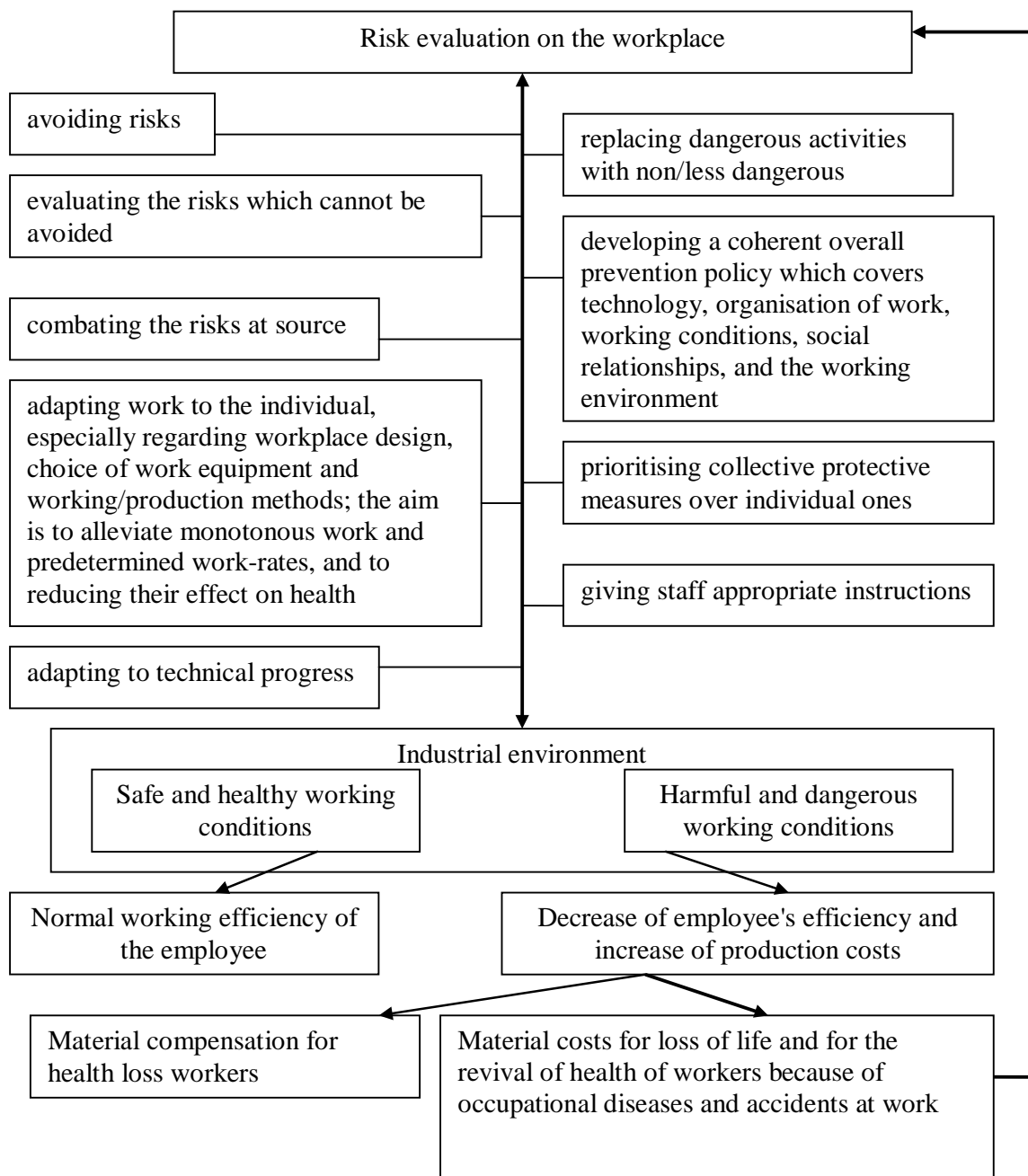


Fig. 1. Risk-oriented approach to ensuring safety and health at work

Implementation of risk-oriented approaches to occupational safety in branches should meet certain criteria that must comply not only with the standards of occupational safety in general, but also to take into account the peculiarities of the organization of work. The choice of approaches to risk evaluation at the workplace, based on European experts in the field of occupational safety and health, should depend on: the nature of the workplace (e.g. fixed establishment, transitory); the type of process (e.g. repeated operations, developing/changing process, work on demand); the task performed (e.g. repetitive, occasional such as batch processing, seasonal pesticide application, high risk – such as work on electrical switch gear, entry into confined spaces); technical complexity. In some cases a single exercise covering all risks in a workplace or activity may be appropriate. In other cases different approaches might be appropriate to different parts of a workplace [12, pp. 17-18].

It should also be noted that risk-oriented approaches to the organization of occupational safety in branches in the European Union are provided by the differentiation of the minimum requirements for occupational safety, depending on the economic branches. An example of such normative differentiation is Council Directive 90/269/EEC of 29 May 1990 on the minimum health and safety requirements for the manual handling of loads where there is a risk particularly of back injury to workers [13], Council Directive 90/270/EEC of 29 May 1990 on the minimum safety and health requirements for work with display screen equipment [14], Directive 2004/37/EC of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 on the protection of workers from the risks related to exposure to carcinogens or mutagens at work [15], Council Directive 92/57/EEC of 24 June 1992 on the implementation of minimum safety and health requirements at temporary or mobile construction sites [16], Council Directive 92/91/EEC of 3 November 1992 concerning the minimum requirements for improving the safety and health protection of workers in the mineral-extracting industries through drilling [17] and others.

The unity and differentiation of legal regulation of occupational safety in the countries of European Union is ensured not only by the definition of standards on safety and health in some economic branches, but also by differentiation of conditions of labour organization in large, small and medium enterprises of Europe. So, support for small and medium-sized enterprises' employers in their activity for risk-oriented approaches involves the specific guidelines for employers. Such guidelines include recommendations for developing a risk evaluation plan, putting it into effect and implementing a risk evaluation plan for workers at the workplace.

The European Commission in the management for risk assessment in the work for small and medium-sized enterprises offers the following: risk assessment must take into account all aspects that are all the sources of hazards, in each possible operational status. For most small and medium-sized businesses the approach to risk assessment could be as follows:

1. Draw up a plan for the assessment which covers all parts of the premises on a geographical basis during normal working...
2. Put the plan into operation with a structured approach so as to ensure assessment of all relevant risks...
3. Implement the plan by: identifying hazards, e.g. chemical hazards identified from labels and safety data sheets, machinery hazards by reference to manufacturers' literature or published standards, physical hazards of falls etc. identified from first principles; consultation and participation of workers and/or their representatives, including their observations of adverse health effects which may or may not be immediately linked to exposure to a specific hazard; taking note of information available from external prevention services (e.g. an occupational health service) on such matters as occupational related ill-health, results of exposure monitoring, audiometry and matters of concern raised by employees; identify who might be exposed to hazards, and when; evaluate the risk arising from a hazard; consider elimination of risks; assess the control measures in use by comparison with current good practice, e.g. as provided by legislation, national technical guidelines, codes of practice, trade association guidance, etc.; identify where control measures are not adequate, or risk could be reduced by additional control measures to improve protection; identify areas where further risk assessment is required; priorize actions to implement findings of risk assessment [12, p. 46-47].

It proves that the European community, desiring to create safe and healthy working conditions, provides employers with support in developing plans for measures to identify, minimize, counteract and prevent the negative effects of risks and health hazards of workers in the industrial environment.

Conclusions. Firstly. To improve the organization of occupational safety in Ukraine, it is necessary to review existing approaches to creating safe and healthy working conditions and implement a risk-oriented approach. The basis for such review should be the improvement of labor legislation in the legal regulation of occupational safety. The research showed that ensuring safe and healthy working conditions on the principle of “unity and differentiation” of legal regulation meets the generally accepted principles of the organization of labor protection in Ukraine, but this principle is used to achieve different goals. In Ukraine, for the organization of labor protection system, it is necessary to introduce a European experience of ensuring safe and healthy working conditions at the workplace. Therefore, taking into account the peculiarities of the organization of labor and technological processes in various branches of the national economy, further research of European experience in ensuring safe and healthy working conditions to identify the possibilities for its implementation in Ukraine.

The second. The main emphasis in the field of legal protection of occupational safety should focus not on improving the activities of health services and authorities, but to provide the legal regulation of minimum requirements in the workplace of worker. Dislocation of emphasis on setting up of work environment to ensure workplace safety will allow employers to implement a risk-based approach to provide each individual employee with safe and healthy working conditions at their workplace.

Thirdly. The improvement of domestic system of occupational safety in general and labor protection in the economic branches should be based on the established normative minimum standards of safety and health at the workplace. At the same time, the differentiation of legal regulation of labor protection should take into account not only the peculiarities of labor processes in the branches, but also create conditions for implementation of risk-oriented approach to safety and occupational health at small and medium enterprises, as it is implemented in the European Union. The occupational safety as a component of an employer's or an authorized body's activity should be accompanied by methodological support of the state. At the national level, it is necessary to develop models of risk-oriented safety and occupational health. With this purpose, it is proposed to take over a progressive European experience in risk assessment at the workplace and in the industry environment, and to continue the research the issue of ensuring safe and healthy working conditions in various branches of the economy.

Fourth, owners of enterprises, institutions, organizations regardless of ownership and sphere of management should implement in their activities a responsible approach to the occupational safety not only as a way to reduce the adverse effects of production environment on the health of the employee, but also as a component of social policy of an enterprise, where the health of employee is considered as an irrigation potential and resource for the development of an enterprise.

Літератури

1. Про охорону праці [Текст] : закон України від 14.10.1992 № 2694-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 49. — Ст. 668.
2. Профілактика виробничого травматизму та професійних захворювань за I півріччя 2018 року [Електронний ресурс] // Фонд соціального страхування в Україні. — Режим доступу: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/951811>.
3. Запорожець О. І. Завдання наукових досліджень з охорони праці [Текст] / О. І. Запорожець, В. Д. Гогунський // Інформаційні технології в освіті, науці та виробництві. — 2013. — Вип. 4 (5). — С. 19—23.
4. Кодекс законів про працю України [Текст] // Відомості Верховної Ради УРСР. — 1971. — № 50. — Ст. 375.
5. Council Directive of 12 June 1989 on the introduction of measures to encourage improvements in the safety and health of workers at work (89/391/EEC) [Text] // Official EN Journal of the European Union. — 1989. — 29.06. — L. 183/1—183/8.
6. The Constitution was adopted by the International Health Conference held in New York from 19 June to 22 July 1946, signed on 22 July 1946 by the representatives of 61 States [Text] // Basic Documents. — 2006. — October. — 45 ed. — Supplement. — P. 1—18.
7. Council Directive 93/104/EC of 23 November 1993 concerning certain aspects of the organization of working time [Text] // Official Journal of the European Communities. — 1993. — 13.12. — L 307/18—307/24.
8. Щорічна доповідь Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини про стан дотримання прав і свобод людини і громадянина в Україні [Електронний ресурс]. — Київ : Права людини, 2016. — 538 с. — Режим доступу: <http://www.ombudsman.gov.ua>.
9. Чернега Ю. С. Управління ризиками в проектах з охорони праці як метод усунення шкідливих і небезпечних умов праці [Текст] / Ю. С. Чернега, В. Д. Гогунський // Восточно-Европейський журнал передових технологій. — 2013. — № 1/10 (61). — С. 83—85.
10. Вовк В. А. Формування соціальної політики підприємства [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.09.01 / В. А. Вовк. — Харків, 2005. — 21 с.

11. Гірман А. П. Формування нової соціальної політики підприємства [Текст] / А. П. Гірман // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. Економічні науки. — 2010. — № 2 (24). — С. 22—25.

12. European Commission, Guidance on Risk Assessment at Work [Text] / Office for Official Publications of the European Commissions. — Luxembourg, 1996. — 62 p.

13. Council Directive 90/269/EEC of 29 May 1990 on the minimum health and safety requirements for the manual handling of loads where there is a risk particularly of back injury to workers [Text] // Official Journal of the European Communities. — 1990. — 21.06. — L 156 9—156/13.

14. Council Directive 90/270/EEC of 29 May 1990 on the minimum safety and health requirements for work with display screen equipment [Text] // Official Journal of the European Communities. — 1990. — 21.06. — L 156/14—156/18.

15. Directive 2004/37/EC of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 on the protection of workers from the risks related to exposure to carcinogens or mutagens at work [Text] // Official Journal of the European Communities. — 2004. — 29.06. — L 229/23—229/34.

16. Council Directive 92/57/EEC of 24 June 1992 on the implementation of minimum safety and health requirements at temporary or mobile construction sites [Text] // Official Journal of the European Communities. — 1992. — 26.08.— L 245/6—245/22.

17. Council Directive 92/91/EEC of 3 November 1992 concerning the minimum requirements for improving the safety and health protection of workers in the mineral-extracting industries through drilling [Text] // Official Journal of the European Communities. — 1992. — 28.11.— L 348/9—348/24.

Стаття рекомендована до друку 15.02.2019

© Ярошенко О. М.

References

1. Verkhovna Rada Ukrainy. (1992). Zakon Ukrainy «Pro okhoronu pratsi» vid 14.10.1992 № 2694-XII [Law of Ukraine «On labor protection» of 14.10.1992 № 2694-XII]. *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy — Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine*, 49, Art. 668 [in Ukrainian].

2. Fond sotsial'noho strakhuvannya v Ukraini. (2018). Profilaktyka vyrobnychoho travmatyzmu ta profesiynykh zakhvoryuvan' za I pivrichchya 2018 roku [Prevention of occupational injuries and occupational diseases for the first half of 2018]. www.fssu.gov.ua. Retrieved from <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/951811> [in Ukrainian].

3. Zaporozhets, O. I., & Gogunsky, V. D. (2013). Zavadannya naukovykh doslidzhen' z okhorony pratsi [The task of research on occupational safety]. *Informatsiyni tekhnolohiyi v osviti, nautsi ta vyrobnytstvi — Information technologies in education, science and industry*, 4 (5), 19—23 [in Ukrainian].

4. Kodeks zakoniv pro pratsyu Ukrainy [Code of Labor Laws of Ukraine]. (1971). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady URSR — Statements of Verkhovna Rada of the Ukrainian SSR*, 50, art. 375 [in Ukrainian].

5. Council Directive. (1989, June 12). The introduction of measures to encourage improvements in the safety and health of workers at work (89/391/EEC). *Official EN Journal of the European Union*, 183/1—183/8.

6. The Constitution was adopted by the International Health Conference held in New York from 19 June to 22 July 1946, signed on 22 July 1946 by the representatives of 61 States. (2006). *Basic Documents, October*, 45 ed., Supplement, 1—18.

7. Council Directive 93/104/EC. (1993, November 23). Concerning certain aspects of the organization of working time. *Official Journal of the European Communities, December*, 13, 307/18—307/24.

8. Shchorichna dopovid' Upovnovazhenoho Verkhovnoyi Rady Ukrainy z prav lyudyny pro stan dotrymannya prav i svobod lyudyny i hromadyanyna v Ukraini [Annual report of the Ukrainian Parliament Commissioner for Human Rights on the state of observance of human and civil rights and freedoms of Ukrainian]. (2016). Kyiv: Human Rights. [ombudsman.gov.ua](http://www.ombudsman.gov.ua). Retrieved from <http://www.ombudsman.gov.ua> [in Ukrainian].

9. Chernega, Yu. S., & Gogunsky, V. D. (2013). Upravlinnya ryzkamy v proektakh z okhorony pratsi yak metod usunennya shkidlyvykh i nebezpechnykh umov pratsi [Risk management in projects on occupational safety and health as a method for eliminating harmful and hazardous working conditions]. *Vostochno-Yevropeyskiy zhurnal peredovykh tekhnologiy — East European Journal of Advanced Technology*, 1/10 (61), 83—85 [in Ukrainian].

10. Vovk, V. A. (2005). Formuvannya sotsialnoi polityky pidpriemstva [Formation of the social policy of enterprise: dissertation abstract]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kharkiv [in Ukrainian].

11. Girman, A. P. (2010). Formuvannya novoyi sotsialnoi polityky pidpriemstva [Formation of a new social policy of enterprise]. *Visnyk Dnipropetrovskoi derzhavnoi finansovoi akademii. Ekonomichni nauky — Bulletin of the Dnepropetrovsk State Financial Academy. Economic Sciences*, 2 (24), 22—25 [in Ukrainian].

12. Office for Official Publications of the European Commissions. (1996). European Commission, Guidance on Risk Assessment at Work. Luxembourg.

13. Council Directive 90/269/EEC. (1990, May 29). The minimum health and safety requirements for the manual handling of loads where there is a risk particularly of back injury to workers. *Official Journal of the European Communities, June*, 21, 156 9—156/13.

14. Council Directive 90/270/EEC. (1990, May 29). The minimum safety and health requirements for work with display screen equipment. *Official Journal of the European Communities, June*, 21, 156/14—156/18.

15. Directive 2004/37/EC of the European Parliament and of the Council. (2004, April 29). The protection of workers from the risks related to exposure to carcinogens or mutagens at work. *Official Journal of the European Communities, June*, 29, 229/23—229/34.

16. Council Directive 92/57/EEC. (1992, June 24). The implementation of minimum safety and health requirements at temporary or mobile construction sites. *Official Journal of the European Communities, July*, 26, 245/6—245/22.

17. Council Directive 92/91/EEC. (1992, November 3). concerning the minimum requirements for improving the safety and health protection of workers in the mineral-extracting industries through drilling. *Official Journal of the European Communities, November*, 28, 348/9—348/24.

The article is recommended for printing 15.02.2019

© Yaroshenko O. M.

Зміст

Розділ 1

Сучасне банківництво – проблеми та перспективи розвитку

Алінська Агнієшка, Щелаговська Анна КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ В КООПЕРАТИВНОМУ БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ ПОЛЬЩІ	4
Вовчак О. Д., Сенищ П. М., Мельник Т. В. ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ «ОЧИЩЕННЯ» БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ НА ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	16
Перезовова І.В., Боднарчук О.Г., Боднарчук О.І., Політова А.С. НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАДІЙНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	26
Погорецький М. А., Сергєєва Д. Б., Топорецька З.М. ДОКАЗУВАННЯ ПОДІЇ ШАХРАЙСТВА З ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ: ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ	36
Попова С. М., Мельникова О.П., Загорська Д. М., Невідома Н.В. СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ДЕПОЗИТНИХ РЕСУРСІВ БАНКІВ УКРАЇНИ ЗА РАХУНОК ФІНАНСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ	46
Ткаченко Н.В., Рожко О.Д., Момот О.М. НАУКОВІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ	55
Федишин М. П., Абрамова А. С., Жаворонок А. В., Марич М. Г. УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ	64

Розділ 2

Актуальні питання розвитку фінансів, обліку і аудиту

Бойко С. В., Варченко О. М., Драган О. О. СТРУКТУРНІ АСИМЕТРІЇ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ЗА КВЕД 009:2010	76
Гуменюк В.В. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ.....	87
Гросул В. А., Мкртчян Т.М., Зубков С. О., Карапетян Н.Н. КОМПЛЕКСНІ БІЗНЕС-РІШЕННЯ З ОЦІНКИ ТА УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ У РИТЕЙЛІ.....	95
Дмитрик О.О., Котенко А. М., Смичок Є.В. ВПЛИВ ПРИНЦИПІВ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА НА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	105
Задорожний З.-М. В., Аверкин Я. Ф. УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРИНЦИПИ.....	114
Затонацька Т. Г., Баженова О.В., Лаврентьев М. М. ВПЛИВ БЮДЖЕТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ НА ПОКАЗНИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	121
Зверяков М.І., Жердецька Л.В. КРАХ ВАЛЮТ ТА ІНФЛЯЦІЙНІ КРИЗИ: СПЕЦИФІКА В УКРАЇНІ ТА ОЦІНКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ.....	130

Зімон Г., Островська-Данкевич А., Данкевич Р., Барановська В., Зелениця І. ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА В ЗАКУПІВЕЛЬНИХ ГРУПАХ У РАМКАХ КОМЕРЦІЙНОГО КРЕДИТУ.....	139
Клокар О.О., Свиноус І.В., Гаврик О.Ю., Іванова Р.Ю. КАДРОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ СЛУЖБ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	149
Крюкова І. О., Калина Т. Є., Бурдейна Н. М., Ромашко О. М. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОЇ СФЕРИ.....	158
Луцик Ю.О. ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА СУБ'ЄКТА ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	171
Павлова Т. С., Заруцька О. П., Левкович О. В., Хмарський В. ЛОГІКА ВПЛИВУ НЕМОНЕТАРНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИГНАЛІВ США НА НАДЛИШКОВУ ДОХОДНІСТЬ РИНКУ АКЦІЙ УКРАЇНИ	179
Паска І.М., Заболотний В.С., Понедільчук Т.В., Гура А. М. УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	186
Партин Г.О., Загородній А.Г. ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ВИГІД І ВИТРАТ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ЩОДО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВА З ГРУПАМИ ЕКОНОМІЧНОГО ВПЛИВУ (СТЕЙКХОЛДЕРАМИ)	196
Піхоцький В.Ф., Рисін В.В., Любенко А.М. ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ТА ДЕРЖАВНОГО АУДИТУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ДЕРЖАВИ	205
Плотницька С. І., Арутюнян Р. Р., Бережна Ю. Г., Богомолова К. С. ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНИЙ РОЗВИТОК ВИРОБНИЦТВА БІОГАЗУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ	216
Содома Р. І., Агрес О. Г., Гаврилюк О. О., Мельник К. П. ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ В АГРАРНІЙ СФЕРІ ЕКОНОМІКИ: МОЖЛИВОСТІ ТА РИЗИКИ	225
Бабенко К.Є., Ярмош О.В., Малихіна Я. А., Федорова Ю.В. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	234
Черба В.М., Хомутенко О.В., Дегтяр О.А., Палант О.Ю. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ІННОВАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	245
Череп А.В., Череп О.Г., Крилов Д.В., Воронкова В. Г. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЗА ВСТАНОВЛЕНИМИ КРИТЕРІЯМИ	256
Шатрава С.О., Храмцов О.М., Коломоєць Н.В., Тищенко І.О. ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ	264
Шевчук О.О. БЛОКЧЕЙН ЯК КАТАЛІЗАТОР ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У СТРАХУВАННІ	272

Розділ 3

Моделі та технології обробки фінансової інформації

Лагодієнко В. В., Лагодієнко Н.В. МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	280
Малиняк Б. С., Мартинюк О. М., Кириленко О. П. ВПЛИВ КОРУПЦІЇ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТІВ ДЕРЖАВ З РІЗНИМ РІВНЕМ ДЕМОКРАТІЇ.....	290
Правдюк Н. Л., Усикова О. М., Скрипник М. І., Нагорна І.І., Курганська Е. І. МЕХАНІЗМ САМООРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	302
Русінова О. С., Вознюк М. А., Парубець О. М., Школенко О. Б., Єрмішова С. В. РОЗРОБКА МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ПОСТАЧААННЯМ МАТЕРІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	313
Самородов В.Б., Кривоконь О. Г. МАТЕМАТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТРАКТОРІВ.....	326

Розділ 4

Економіко-теоретичні аспекти розвитку фінансово-кредитної системи

Давидов О. І. ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ У ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	336
Жадан Т. А., Давидюк Т. В., Манойленко О. В., Якименко-Терещенко Н. В. КЛАСИФІКАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ: ПРОБЛЕМИ ПОБУДОВИ ТА НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	344
Живко З.Б., Зачосова Н.В. ФІНАНСОВА ІНКЛЮЗІЯ ЯК ІНДИКАТОР УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКОЮ СКЛАДОВОЮ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	354
Коваленко М. М., Маренич Т. Г., Накісько О. В., Сікало М. В. ВДОСКОНАЛЕННЯ ВПЛИВУ ДЕРЖАВИ НА ФІНСОВО-КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕРНА УКРАЇНИ.....	362
Козаченко Г.В., Ілляшенко О.В., Матковський А. В. ЧИННИКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ.....	373
Кузьминчук Н. В., Назарова Т. Ю., Другова О. С., Вядрова Н. Г., Чхеайло А.А. ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОВЕДІНКИ З УРАХУВАННЯМ НАЯВНОСТІ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	383
Міщенко С. В., Науменкова С. В., Міщенко В. І., Лисенко Р. В. ПРОБЛЕМИ КООРДИНАЦІЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....	390
Попова Л. В., Ковальчук Н. О., Полагнин Д. Д. НАУКОВИЙ ПІДХІД ДО КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ДЕТЕРМІНАНТІВ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	402
Ткаченко Ю.В., Кулик Ю.С. ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ І ТЕРИТОРІАЛЬНА КОНСОЛІДАЦІЯ В УКРАЇНІ ЯК НОВІТНІ ТРЕНДИ ГЛОБАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	414

Тупицька Є.О., Піддубна В. Ф., Рябченко Я.С. ГЕНЕЗИС ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН У УМОВАХ ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	422
Хвостенко В. С., Кіпа М. О., Алексеєнко І.І. ФІНАНСОВО-КОМЕРЦІЙНИЙ АСПЕКТ ПРОЦЕСУ ПЕРЕДАЧІ ТЕХНОЛОГІЙ	430
Черничко Т. В., Проскура В. Ф., Яремко І. Й., Ліба Н. С. СТАБІЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН ЯК ОСНОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	441
Хрістофер Даниель Колелл, Кнейслер О. В., Спасів Н. Я., Федорович І.М. СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД У СВІТОГЛЯДНО-ТЕОРЕТИЧНОМУ ПІЗНАННІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	450

Розділ 5

Соціально-гуманітарний контекст трансформаційних фінансово-економічних процесів

Антонюк К.І., Антонюк Д.А., Бухаріна Л.М., Шишкін В.О. ДУАЛІЗМ МІЖНАРОДНОЇ ТЕХНІЧНОЇ ДОПОМОГИ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОГО, ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА БЕЗПЕКИ СПОЖИВАННЯ В УКРАЇНІ.....	462
Вісин В. В., Вісина Т. М. ІСТОРИЧНІ, ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА ПРАВОВІ АСПЕКТИ СТАНОВЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ ДРУГОЇ РЕЧІ ПОСПОЛИТОЇ.....	472
Дребот Н.П., Криштанович С. В., Криштанович М. Ф., Козьмук Н.І. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ГІРСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД	480
Езгельді Мюршіде, Хамітолу Еліф ЕФЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ДОВІРИ СТОСОВНО НАМІРУ ПЛИННОСТІ КАДРІВ.....	488
Єлагін В. П., Луговенко Н. В., Афанасьєва Ю.В. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ СУБ'ЄКТІВ СУСПІЛЬНИХ ВІДНОСИН НА РОЗВИТОК РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ	495
Кравченко І.С., Алексанян А.Г. ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ РОЗШИРЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ	506
Явор О.А., Надьон В.В., Рубан О.О. КАПІТАЛІЗАЦІЯ ПЛАТЕЖІВ ЯК СПОСІБ ВІДШКОДУВАННЯ ШКОДИ ЗАВДАНОЇ ЖИТТЮ І ЗДОРОВ'Ю ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ В РАЗІ БАНКРУТСТВА ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ.....	515
Ярошенко О.М. ОХОРОНА ПРАЦІ В ГАЛУЗЯХ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД НОРМАТИВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНИХ ПІДХОДІВ	522