

ISSN 1993-0259 (Print)
ISSN 2219-4649 (Online)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний
університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Збірник засновано в 2007 році
Виходить чотири рази на рік

Том 29
№ 3

Тернопіль
2019

*Економічний аналіз***Том 29. № 3.***2019 рік*

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету, протокол № 3 від 30 жовтня 2019 р.

Рекомендовано рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету до поширення через мережу Інтернет, протокол № 7 від 20 жовтня 2010 р.

*Збірник наукових праць**Засновник і видавець:*

Тернопільський національний економічний університет

*Виходить чотири рази на рік**Заснований у червні 2007 року*

Збірник входить до Переліку наукових фахових видань України у галузі економічних наук (наказ МОН України від 09.03.2016 р. № 241)

Збірник індексується в міжнародних каталогах та наукометричних базах

Index Copernicus, WorldCat, Google Scholar, Windows Live Academic, ResearchBible, Open Academic Journals Index, CiteFactor

Економічний аналіз. Тернопіль, 2019. Том 29. № 3. 132 с. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03>

Збірник наукових праць „Економічний аналіз” містить статті теоретичного та прикладного характеру з актуальних проблем економіки, фінансів, обліку, аналізу й аудиту тощо.

Головний редактор

Монастирський Г. Л., д. е. н., професор, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Заступник головного редактора

Ярошук О. В., к. е. н., доцент, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Редакційна колегія:

Адамик Б. П., к. е. н., доцент, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Борисова Т. М., д. е. н., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Броневіч Ельжбета, доктор габілітований наук економічних, професор, Білостоцька політехніка (Республіка Польща)

Бруханський Р. Ф., д. е. н., професор, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Задорожний З. -М. В., д. е. н., професор, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Зелінська Анетта, доктор габілітований наук економічних, професор, Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща)

Кізіма Т. О., д. е. н., професор, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Крук Барбара, доктор габілітований наук економічних, професор, Щецинський університет (Республіка Польща)

Палюх М. С., к. е. н., доцент, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Спільник І. В., к. е. н., доцент, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Хорунжак Н. М., д. е. н., професор, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Шушпанов Д. Г., д. е. н., доцент, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

Редакція не завжди поділяє думку автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та матеріалів цього випуску посилання на авторів і видання є обов'язковим. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції.

URL: <http://econa.org.ua/>

<http://www.nbu.gov.ua/>

<http://www.library.tneu.edu.ua/>

ISSN 1993-0259 (Print)

ISSN 2219-4649 (Online)

© Тернопільський національний економічний університет, 2019

© «Економічний аналіз», 2019

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2019

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.*

ЗМІСТ

Бублик Мирослава, Петришин Наталія, Медвідь Роман Аналізування експортної політики торгівлі деревиною в умовах міжнародної економічної діяльності	5
Пласконь Світлана, Сенів Галина, Хома-Могильська Світлана, Кармелюк Ганна Економетричне оцінювання впливу валового внутрішнього продукту на рівень життя населення України	12
Скоробогатова Наталя Міжнародна конкурентоспроможність країн у реаліях інноваційних зрушень індустрії 4.0	21
Канюк Василь Методичний підхід до оцінювання податкового ризику суб'єктів господарювання на основі економіко-статистичних методів	29
Майборода Аліна Теоретико-методологічні рекомендації щодо організації та управління системою фінансової безпеки підприємства	40
Маршалок Тарас, Мороз Іванна Шляхи досягнення економічної рівноваги через забезпечення фіскальної стійкості в країні	49
Адамик Богдан, Ткачук Володимир Платіжні системи: фундаментальні засади та перспективи трансформації	63
Витвицький Ярослав, Пілка Микола Формування системи управління підприємствами при розробці родовищ вуглеводнів з важковидобувними запасами	74
Данілова Ельвіра Функціональний опис системи економічної безпеки авіакомпанії	84
Калабухова Світлана, Давидкова Катерина Процедура оцінки поточної вартості створеної торговельної марки компанії	93
Камінський Богдан, Юрченко Віктор Особливості формування та реалізації інноваційного потенціалу туристичних підприємств регіону	100
Кобелева Тетяна Концептуальні положення аналізу рівня комплаєнс-безпеки країни та підприємства	107
Хмелюк Альона Розвиток малого бізнесу в Україні як фактор становлення соціально орієнтованої економіки: нормативний та обліковий аспект	116
Золковер Андрій Інституційна складова механізму детінізації національної економіки	124

CONTENT

Bublyk Myroslava, Petryshyn Natalia, Medvid Roman Analysis of export policy of timber trade in the conditions of international economic activity	5
Plaskon Svitlana, Seniv Halyna, Khoma-Mohylska Svitlana, Karmelyuk Hanna Econometric estimation of the influence of gross domestic product on the population living standard of Ukraine	12
Skorobogatova Natalia International competitiveness of the countries in the realities of the innovative movements of industry 4.0	21
Kanyuk Vasyl Methodical approach to Tax risk assessment of business entities based on economic and statistical methods	29
Mayboroda Alina Theoretical and methodological recommendations to the organization and management of enterprise financial security system	40
Marshalok Taras, Moroz Ivanna Ways to achieve economic balance through fiscal stability in the country	49
Adamyk Bohdan, Tkachuk Volodymyr Payment systems: fundamental principles and prospects of transformation	63
Vytvytskyi Yaroslav, Pilka Mykola Formation of the enterprises management system for the development of hydrocarbon deposits with hard recoverable reserves	74
Danilova Elvira Functional description of economic security system of the airport	84
Kalabukhova Svitlana, Davydkova Kateryna Procedure of current value evaluation of the created trade mark of the company	93
Kaminskyi Bohdan, Yurchenko Viktor Peculiarities of formation and realization of tourism enterprises innovative potential of the region	100
Kobielieva Tetiana Conceptual provisions of analysis of the level of compliance of the security of country and enterprise	107
Khmelyuk Alona Development of small business in Ukraine as a factor of establishment of a social and oriented economy: normative and accounting aspects	116
Zolkover Andrii Institutional component of the mechanism of countering the shadowing of the national economy	124

UDC 339.54.012.435:630.64

JEL classification: E21, E23, F13, F15

Myroslava BUBLYK

Doctor of Sciences (Economics), Professor,
Department of Management and International
Business,
Lviv Polytechnic National University, Ukraine
E-mail: my.bublyk@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-2403-0784>

Natalia PETRYSHYN

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Foreign Economic and Customs
Activity,
Lviv Polytechnic National University,
Ukraine
E-mail: natalya.petryshyn@gmail.com

Roman MEDVID

Lviv Polytechnic National University, Ukraine
E-mail: rmedvsd@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-7081-5342>

© Myroslava Bublyk, Natalia Petryshyn,
Roman Medvid, 2019

Received: 24.08.2019

Revised: 27.09.2019

Accepted: 02.10.2019

Online publication date: 30.10.2019



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Myroslava Bublyk (Ukraine)
Natalia Petryshyn (Ukraine)
Roman Medvid (Ukraine)

ANALYSIS OF EXPORT POLICY OF TIMBER TRADE IN THE CONDITIONS OF INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITY

Abstract

The position of Ukraine and the EU regarding the moratorium which is introduced on the export of rough wood was considered in the paper. The preconditions for introducing a ban of the exports of timber are analyzed. The analysis and generalization of domestic normative legal acts and international commitments of the WTO and Ukraine, including the Association Agreement between the EU and Ukraine and the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), in the field of forestry regulation, is conducted. The actual problems in the forest product industry of Ukraine are found out. The main objective of the article is to propose recommendations for the development of the export policy of timber trade in conditions of European integration that will not contradict the international obligations of Ukraine. Investigations have shown that in the provisions of the GATT and the Association Agreement there are exceptions, which allow non-compliance of commitments in certain extreme cases. However, in adopted bills there is no ample evidence regarding the necessity of applying or restricting exports. Based on international experience, the impact of the export ban on the timber industry as a whole has been determined. It has been established that the wood-based industry receives positive effects only in the short-term period. However, all sectors of forest product industry will be negatively affected in the long-term period. Recommendations on the development of export policy for timber trade by abolishing import duties and value added tax for equipment for forest-based processing enterprises, the analogues of which are not made in Ukraine, for the purpose of modernization of equipment and further development of the forest-based industry, have been given. Based on the experience of European countries, it is proposed to export timber using the "residual method", that is, primarily to provide raw materials to domestic producers, and to introduce export duties on roundwood production. After analyzing alternative ways of developing Ukraine's export policy regarding timber trade in conditions of European integration, based on the escalation of tariff and tariff barriers, optimal rates of ad valorem and specific export duties have been proposed. With the justified introduction of export duties, the restriction of domestic consumption of timber, the abolition of import duties on the necessary equipment for wood processing, which are not analogous to those produced in Ukraine, all prerequisites for the development of domestic forestry are created.

Bublyk, M., & Petryshyn, N., & Medvid, R. (2019). Analysis of export policy of timber trade in the conditions of international economic activity. *Economic analysis*, 29 (3), 5-11.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.005>

Keywords: export policy of timber trade; moratorium on the export of rough wood; European integration of Ukraine; export and import duty.

УДК 339.54.012.435:630.64

JEL classification: E21, E23, F13, F15

Мирослава БУБЛИК

доктор економічних наук, професор,
кафедра менеджменту та міжнародного
підприємництва,
Національний університет «Львівська
політехніка», Україна
E-mail: my.bublyk@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-2403-0784>

Наталія ПЕТРИШИН

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра зовнішньоекономічної та митної
діяльності,
Національний університет «Львівська
політехніка», Україна
E-mail: natalya.petryshyn@gmail.com

Роман МЕДВІДЬ

Національний університет «Львівська
політехніка», Україна
E-mail: rmedvsd@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-7081-5342>

© Мирослава Бублик, Наталія Петришин,
Роман Медвідь, 2019

Отримано: 24.08.2019 р.

Прорецензовано: 27.09.2019 р.

Рекомендовано до друку: 02.10.2019 р.

Опубліковано: 30.10.2019 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

Мирослава Бублик (Україна)
Наталія Петришин (Україна)
Роман Медвідь (Україна)

АНАЛІЗУВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ ПОЛІТИКИ ТОРГІВЛІ ДЕРЕВИНОЮ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація

Розглянуто сучасні проблеми лісгосподарського комплексу України. На основі порівняльного аналізу встановлено, що результати запровадженого мораторію на експорт лісоматеріалів у необробленому вигляді свідчать про його неоднозначність, зокрема запроваджена заборона суперечить міжнародним зобов'язанням України, в тому числі Угоді про асоціацію та Генеральній угоді про тарифи і торгівлю (ГАТТ). Охарактеризовано позиції української та європейської сторони щодо мораторію на експорт деревини. Дослідження показало, що у положеннях ГАТТ та Угоди про асоціацію є винятки, які дозволяють не дотримуватись зобов'язань у певних крайніх випадках, однак у прийнятих законопроектах не наводяться достатні докази щодо необхідності застосування чи обмеження експорту. Виходячи з міжнародного досвіду, було визначено вплив заборони експорту на деревообробну промисловість в цілому. Встановлено, що деревообробна промисловість отримує позитивні наслідки лише у короткостроковому періоді. Надано рекомендації розвитку експортної політики торгівлі деревиною: скасувати імпортне мито та податок на додану вартість на обладнання для лісообробних підприємств, аналогі якого в Україні не виробляються; експортувати деревину за «залишковим» методом, врахувавши досвід європейських країн; запровадити експортні мита на лісоматеріали. Аналізуючи альтернативні варіанти розвитку в Україні експортної політики торгівлі лісоматеріалами в умовах євроінтеграції та ґрунтуючись на тарифній ескалації митно-тарифних бар'єрів запропоновано оптимальні ставки адвалорних та специфічних експортних мит. При обґрунтованому введенні експортних мит, обмеженні внутрішнього споживання деревини, скасування ввізного мита на необхідне обладнання для переробки деревини, яке не є аналогом виробленого в Україні, створюються всі передумови розвитку вітчизняного лісового господарства.

Бублик М., Петришин Н., Медвідь Р. Аналізування експортної політики торгівлі деревиною в умовах міжнародної економічної діяльності. *Економічний аналіз*. Тернопіль. 2019. Том 29. № 3. С. 5-11.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.005>

Ключові слова: експортна політика щодо деревини; мораторій на експорт необробленої деревини; євроінтеграція; експортне та імпортне мито.

Introduction. Forests are a strategic resource of Ukraine, but forestry is severely damaged by irrational use of forest resources, imperfect state forest policy, inadequate forest resources accounting and illegal logging. For a long time, the role of Ukrainian forests as an important natural resource has diminished, and they are increasingly gaining importance as an object of commercial operations. Mainly, such use of forest resources is due to the lack of a single way of development of the forestry complex, which could take into account both economic and environmental factors. As a result, the ecological balance of forests was violated; the main advantage was given to the restoration of commercial species due to the forced need for self-financing of forests. The current state of the problem of export policy development of the timber trade in Ukraine is directly related to the implementation of the Association Agreement. Ukraine's integration into the European community is caused by long-term and consistent process of implementation of the Association Agreement. Formulation of the task of this article is investigation the use of export restrictions on timber, contrary to the provisions of the Agreement. The urgency of solving this task leads research aimed at evaluating the efficiency of timber export ban.

A lot of domestic scientists worked on the problem of developing the export policy of timber trade under the conditions of European integration. Anhel Y., Bublyk M., Butin A., Komarnytskyi I., Koropetska T., Popkov M. and other. However, the writings of the listed authors did not pay enough attention to the problems of illegal logging, timber smuggling and opaque pricing, which significantly changes Ukraine's export policy in the context of European integration.

The purpose of the paper is to develop the export policy of Ukraine through customs and tariff regulation in the context of the European integration processes associated with the implementation of the Association Agreement. In accordance with the purpose of the article there is a need to solve the **following tasks**: 1) to determine the preconditions and reasons for prohibiting the export of timber; 2) to analyse and evaluate the impact of the ban on exports of logs in accordance with the declared moratorium on the economy of Ukraine; 3) to propose recommendations on the development of export policy for timber trade in the context of European integration.

Results. The results of the temporary moratorium on the export of rough wood in Ukraine show its ambiguity. In particular, the export of roundwood decreased significantly, so therefore, this raw material has remained in Ukraine and recycled wood for domestic enterprises. However, the imposed moratorium is criticized by the Ministry of Economic Development and Trade and the EU and demand its cancellation. According to

the ministry (LOULMH, 2015), the ban on exports of logs closed for Ukraine to enter the market for the sale of rough wood, increased the number of illegal logging, did not contribute to increased forest cover and did not solve the issue of illegal logging, timber smuggling and opaque pricing. According to the EU, the moratorium runs counter to the international obligations of Ukraine, including in accordance with the Association Agreement and Art. 11 of GATT of the WTO. Because of breach of obligations, the EU has refused to provide a tranche of macro-financial assistance.

In January 2019, the EU initiated consultations with Ukraine on banning the export of roundwood. In accordance with the provisions of the Association Agreement, such consultations are the first stage of dispute resolution.

The EU demands moratorium on the export of timber - logs, because it is contrary to Art. 35 Association Agreements (2014), which states that no party shall impose or maintain any prohibitions or restrictions on the import of any product from the other party or export of any product. In addition, Art. 11 GATT prohibits (LOULMH, 2015; GATT) the use of total or partial prohibitions and restrictions other than customs duties, taxes or other charges on the importation of any product originating in any other WTO member or in the export or sale for export of any product intended for import.

As to the position of Ukraine regarding the moratorium on timber export, it is reflected in the explanatory note to the bill, whereby subsequently adopted the Law of Ukraine "On amendments to some laws of Ukraine concerning the settlement of certain matters of economic policy". In particular, it states that the ban on the export of rough wood does not contradict the provisions of GATT, because (GATT; LOULMH, 2015), the moratorium extends to all countries, and not selectively, that is, such a prohibition is not discriminatory. The next point is (Zakon Ukrainy, 2005) that the export ban is set at 10 years, but it has a temporary nature, and is directly related to the existence of an environmental threat that regulates Art. 20 (g) GATT, that is (GATT; LOULMH, 2015) allows measures to be taken to conserve natural resources that are exhausted if measures are taken to limit domestic production and consumption. Another argument put forward by the Ukrainian side points to (Zakon Ukrainy, 2005) the importance of the value of the forest as an integral part of the environment, which corresponds to Art. 11: 2 (a) the same Agreement, where (GATT; Zakon Ukrainy, 2005) for goods that are significant for the exporting country, temporary restrictions are allowed to prevent or reduce to a critical level. Also, Art. 294 of the Association Agreement (2014) states that in order to promote sustainable forest management sides are committed to working together to improve forest law enforcement and

management and promote trade of legal and sustainable forest products.

The provisions of the GATT and the Association Agreement (2014) have exceptions that make it impossible to comply with international obligations in certain extreme cases, but a simple list of exceptions to the explanatory notes is inadequate. It is necessary to provide sufficient evidence about the need to apply either the restriction or the export ban, and develop a mechanism for limiting domestic production and consumption. However, the adopted bills do not use the exclusive provisions, but only partially and unsystematically can solve the problems surrounding the export ban. In particular, the purpose of imposing a moratorium is solely economic objectives, unreasonable level of harvesting of industrial wood, that is, the environmental factor and environmental factor are not taken into account at all.

Although the introduction of a ban on the export of rough wood is, above all, an economic issue, ignoring environmental issues will be a big mistake. In order to use the exclusive provisions of the GATT and the Association Agreement, it is necessary to correctly and thoroughly characterize and provide evidence that there were at the time of the imposition of prohibitions and restrictions, in particular, the following circumstances: 1) under

Art. 11: 2 (a) GATT, Rough wood as a commodity is extremely important for Ukraine, and at the time of the introduction of the relevant ban, there was a risk of a critical shortage of roundwood (Bublyk, 2008); 2) under Art. 11 (g) GATT, the export ban is associated with the preservation of exhaustible natural resources; what justifies the size of the current restriction of domestic consumption and why it has changed in the direction of increase; does the country have a system for monitoring domestic consumption of wood (Bublyk, 2015, 2008).

The issue of limiting domestic consumption and production requires a more detailed analysis. According to the Law "On Amending Certain Laws of Ukraine on Conservation of Ukrainian Forests and Preventing the Illegal Export of Rough Wood", the restriction of domestic consumption of roundwood is introduced (Zakon Ukrainy, 2018). It is according to the code of Ukrainian classification of goods for foreign economic activity (UCG FEA) corresponds to heading 4403 in the amount of 20 million cubic meters. First, such a level of timber harvesting is economically unreasonable, since such a volume of felling in Ukraine has not been long ago: for the period from 2010 to 2017, the average total timber harvest is 18.2 million cubic meters (see Fig. 1), which is almost 10% less than the established internal limit.

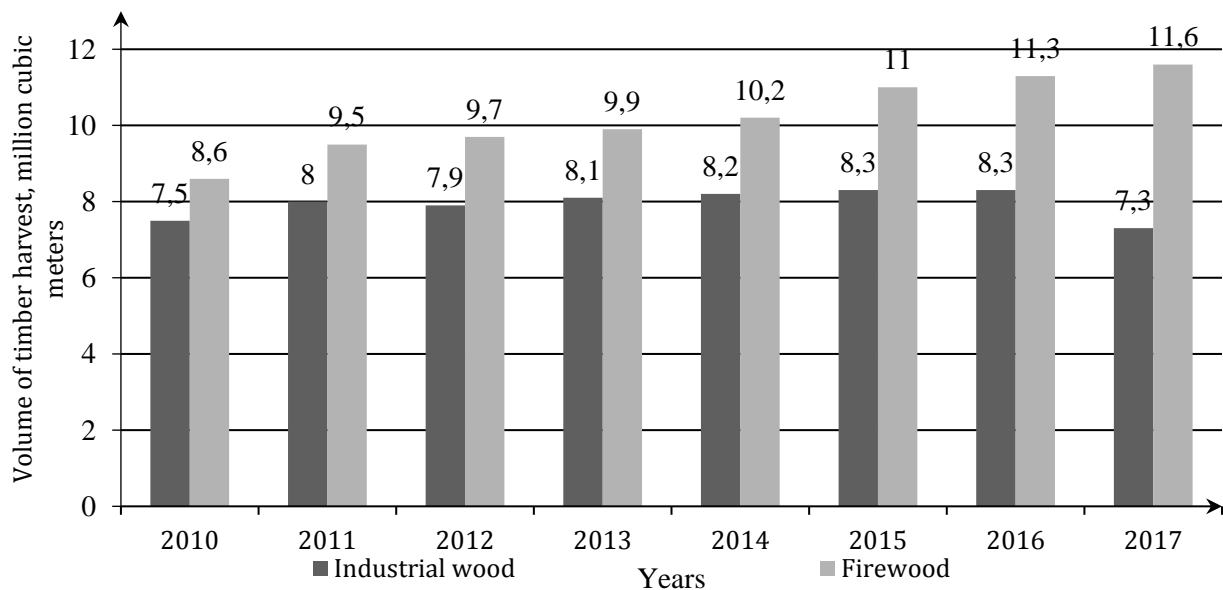


Fig. 1. Dynamics of timber harvest volumes for 2010-2017

Source: formed on materials (Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2018)

Secondly, the restriction on the consumption of exclusively industrial wood is set, so it should be noted that the average level of harvesting of the industrial wood for 2010-2017 is 7.95 million cubic meters. The law fixes the maximum threshold 2.5 times greater than the existing one, which does not contribute to the proper preservation of Ukrainian forests and the limitation of domestic consumption.

The determination of the commercial timber harvesting level can be made using the following approach: since the introduction of a ban on exports of logs, the level of domestic consumption of industrial wood should be limited to 4 million cubic meters, and from each next year the maximum level of procurements will increase by 7% (see Table 1). Thus, with the application of this approach to the

last year of the moratorium, the level of domestic consumption of industrial wood will be equal to the

average level of timber harvesting until the introduction of the export ban.

Table 1. Recommended predicted values of timber harvesting volumes for 2016-2026

Periods of moratorium action	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Values of commercial timber harvesting volumes, million cubic meters	4.0	4.1	4.2	4.4	4.7	5.1	5.5	6.0	6.5	7.2	7.9
Chain rates of changes of values of commercial timber harvesting volumes,%	-	7	14	21	28	35	42	49	56	63	70

**Note: Designed by the author, where 0 is 2016; 1 is 2017; 2 is 2018 etc.*

It is worth noting that not only Ukraine faced the problems of regulating uncontrolled logging and significant logging. Governments in many countries are looking for possible options for developing forestry trade, in order to maintain a balance between the economic and environmental components of the problem. In general, by 2018, around thirty countries of the world had different forms of prohibitions and restrictions on the export of timber. Like the declared objectives of limiting the export of rough wood in Ukraine, in the world the introduction of a ban (Anhel & Butin, 2018) helped protect forests from deforestation and the development of domestic production. However, according to experience (Popkov, 2016; Anhel & Butin, 2018; Bublyk & Koropetska, 2008), introduction of the prohibitions leads to ambiguous consequences: 1) prohibition of exports of timber reduces the cost of wood and growing forest: a) there is a reduction in the price of timber purchased earlier, which was exported because of the reduction in the number of potential buyers; b) the price of wood on the domestic market is decreasing; c) since the cost of growing forest depends on the value of goods that can be obtained when it is harvested, then, accordingly, the price of growing forest, both for the owner and for society as a whole, is reduced; 2) the prohibition of timber exports negatively affects forestry activities: reducing the price of wood leads to a reduction in the incomes of permanent forest users, the main part of which is a member of the forestry: a) an increase in the proportion of forests that are economically inappropriate to cut down because harvesting costs and timber deliveries exceed the market price; b) increase of the forest fund due to low quality woodlands; c) increasing the proportion of unused wood waste; d) reduction of investments in forest infrastructure development;

3) the ban on export of forest products leads to the advance development of primary wood processing: a) the lack of competition from exporters and falling timber prices create the illusion of profitability and lead to an increase in capital expenditures in sawmill equipment; b) demand for sawwood is growing at a high pace due to the lack of demand for low quality timber and waste; c) the number of illegal logging, shadow sales and corruption is increasing; d) the

deforestation and lack of raw materials lead to the bankruptcy of sawmill enterprises.

As a result, only the woodworking industry receives benefits in the short-term, but in the long run all sectors of the forest complex will suffer from negative consequences. Taking into account the above-mentioned negative possible consequences of the ban on exports of wood products and the complicated situation between Ukraine and the EU because of a moratorium, there is an urgent need to find an alternative solution to the problems related to the export policy of Ukraine in the trade by wood products.

The Ukrainian woodworking industry is currently only developing and it is happening at the expense of enterprises themselves. Weak positions in the production of finished products of deep processing are a consequence that the central government has not resolved this problem (ISED, 2016). But, regardless of the moratorium on the further development of the woodworking industry, enterprises need large-scale modernization of production. Therefore, an expedient measure is the abolition of import duties and value added tax on equipment which is not produced in Ukraine.

Based on the experience of European countries in the forest policy, it would be expedient to export wood according to the "residual" principle, that is, domestic producers are provided with raw materials in the first place. Whereas this approach successfully applied in developing European companies (ISED, 2016), it is necessary to analyze this approach to evaluate the possibility of its use in Ukrainian reality and to develop predictive models that show the risks and benefits of the use of different scenarios (total prohibition, partial prohibition) for state forest enterprises.

Another alternative of the moratorium is the introduction of export duties. In particular, currently in Ukraine export customs duties on seeds of some oilseeds, live cattle and leather raw materials, waste and scrap of ferrous metals are used. With the justified introduction of export duties, the restriction of domestic consumption of timber, the abolition of import duties on the necessary equipment for wood processing, which are not analogous to those produced in Ukraine, all prerequisites for the development of domestic forestry are created.

It is recommended to introduce export duties to the commodity group 44 UCG FEA, the goods of which can be grouped as follows (UKT ZED, 2019): 1) rough wood: roundwood (cut, chopped, brushed, peeled, etc.) and fuelwood, waste wood and scrap, sawdust, wood shavings or bits; hoops, poles, hydraulic pits, piles, pins, etc.; charcoal; wood wool and wood flour; sleepers for railway or tramway tracks (predominantly commodity positions 4401-4006); 2) wood semi-finished products: a) spun, split, tufted, planed, peeled, polished, tied timber materials, for example, with a stud joint (that is, connected by gluing the ends of short varieties of wood to obtain materials of greater length, with the

connection reminiscent of interwoven fingers), as well as wood materials of a permanent profile (commodity positions 4407-4409); b) wood particle board and the like, wood-fiber boards, laminated and pressed wood (commodity items 4410-4113); 3) wood products in general.

Mostly it is expedient to apply duties to the first two groups: raw wood and semi-finished wood. Analyzing alternative options for the development of Ukraine's export policy for timber trade in conditions of European integration based on the tariff escalation of tariff and tariff barriers, the optimal rates for ad valorem and specific export duties were proposed (see Table 2).

Table 2. Export duty rates of goods exported from Ukraine

Product code*	The name of the goods	Duty rates	
		as % of customs value	but not less than (euro/m ³)
4401	Fuelwood, in logs, billets, twigs, faggots or similar forms; wood in chips or particles; sawdust and wood waste and scrap, whether or not agglomerated in logs, briquettes, pellets or similar forms	15	4
4401 00 00	- fuelwood, in logs, billets, twigs, faggots or similar forms	20	5
4402	Wood charcoal, incl. shell or nut charcoal, whether or not agglomerated (excluding wood charcoal used as a medicament, charcoal mixed with incense, activated charcoal and charcoal in the form of crayons)	7	2
4403	Wood in the rough, whether or not stripped of bark or sapwood, or roughly squared	27	24
4403 10 00	- treated with paint, steam cleaners, creosote or other preservatives	30	25
4403 20 00	- other coniferous species	30	25
4404	Hoopwood; split poles; piles, pickets and stakes of wood, pointed but not sawn lengthwise; wooden sticks, roughly trimmed but not turned, bent or otherwise worked, for the manufacture of walking sticks, umbrellas, tool handles or the like; chipwood, wooden slats and strips and the like (excluding hoopwood cut to length and chamfered; brush surrounds and shoe trees)	12	5
4406	Railway or tramway sleepers "cross-ties" of wood	12	5
4407	Wood sawn or chipped lengthwise, sliced or peeled, whether or not planed, sanded or end-jointed, of a thickness of > 6 mm	10	4

*Note: Created and recommended by the authors; * by UCG FEA.*

Export duty is charged by the customs authorities of Ukraine and is paid in the currency of Ukraine. When determining the customs value of goods and paying customs duties, the foreign currency is converted into the currency of Ukraine at the official rate of the National Bank of Ukraine on the day the customs declaration is submitted.

Implementation of export duties on timber and semi-finished wood products covered by these codes will create a favorable investment climate for the development of woodworking sector, increase production and sales of wood, which in turn will ensure the growth of budget revenues from the profits of woodworking enterprises and from the export duty.

As a result of the implementation of export duties on timber in the rough raw and semi-finished wood products it is expected to reduce exports in round timber, with the increase in the state budget revenues from the collection of export duties. In addition, the introduction of export duties will contribute to an increase in revenues to budgets of all levels from the expansion of the tax base due to an increase in the volumes of production and sales of wood products and wood products that will be recycled at domestic facilities.

Conclusion. The progress towards the abolition or suspension of the moratorium on the export of rough wood is perhaps the most acute problem in Ukraine's relations with the EU, because, as the

www.econa.org.ua

European side notes, the ban on exports of rough wood contradicts the provisions of the Association Agreement and the obligations of Ukraine within the framework of the WTO.

Therefore, in order to resolve this problem, a number of legislative initiatives have been proposed, but they do not contain sufficient evidence of the need to apply the export ban or a mechanism for limiting domestic production and consumption.

In order to regulate timber exports and resolve contradictions between Ukraine and the EU it is recommended: firstly, to cancel import duties and value added tax on equipment for woodworking enterprises, which are not analogous to those produced in Ukraine, which will create the

preconditions for the development of deep wood processing; secondly, to export wood according to the "residual" principle, since domestic production will be ensured primarily by the introduction of this approach, and its surplus will be exported; thirdly, based on the formation of the tariff escalation of customs tariff barriers it is advisable to establish the optimal rates of ad valorem and specific export duties. Introducing rates of export duties on rough wood and semi-finished timber will reduce the volume of exports of logs, increase the volume of deep-processed production, and increase revenue from the state budget from customs duties, which will improve the investment climate for the development of the woodworking sector of the economy.

REFERENCES

- Anhel, Y., & Butin, A. (2018). Rezultaty zaprovadzhennia v Ukraini tymchasovoho moratorii na eksport lisomaterialiv u neobroblenomu vyhladi. Kyiv. [In Ukrainian].
- Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part. (2014). Retrieved from European Commission: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/november/tradoc_155103.pdf
- Bublyk, M. I. (2015). Technogenic damages in the national economy: economic evaluation and principles of state regulation. Lviv, Publishing House of Lviv Polytechnic.
- Bublyk, M. I. (2014). Model of economic evaluation of man-made damage to the national economy. Black Sea Scientific Journal of Academic Research, 12(5), 44-50.
- Bublyk, M. I. (2008). Features of estimation losses from emergency situation in forestry. Scientific Bulletin of UNFU, 18.5, 230-239.
- Bublyk, M. I., & Koropetska, T. O. (2008). Analysis of the methods of economic evaluation of damage caused to forestry by man-made emergency situations. *The Bulletin of Lviv Polytechnic National University*, 611, 71-80.
- Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. (2018). Zahotivlia likvidnoi derevyny za systemamy ta vydamy rubok. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- General Agreement on Tariffs and Trade, Oct. 30, 1947, 61 Stat. A-11, 55 U.N.T.S. 1994 [hereinafter GATT]
- ISED (2016) *Perspektyvy rozvytku derevoobrobnoi promyslovosti v Ukraini*. Kyiv. «Instytut suspilno-ekonomichnykh doslidzhen». [In Ukrainian].
- Komarnytsky, I. M., & Bublyk, M. I. (2009). Improvement of approaches to the estimation of technogenic losses on the example of forestry. *Economic analysis*, 4, 224-239.
- LOULMH (2015, 01 15). Lisivnyky Lvivshchyny proty obmezhen eksportu derevyny. Retrieved from: <https://lvivlis.gov.ua/news?id=1443> [In Ukrainian].
- Popkov, M. (2016). Zapret na eksport drevesiny v Ukraine: prichyny, posledstva, alternatyvy. Retrieved from: http://www.fleg.org.ua/wp-content/uploads/2016/10/Popkov-M-_Zapret-na-eksport-drevesyny_2016.pdf [In Russian].
- UKT ZED (2019, 01) Poiasnennia do hrupy 44 "Derevyna i vyroby z derevyny, derevne vuhillia". Retrieved from: <http://www.proagro.com.ua/refere/vedua/uktzed/59.html> [In Ukrainian].
- Zakon Ukrainy. (2005) Pro osoblyvosti derzhavnogo rehuliuвання diialnosti subiektiv pidpriemnytskoi diialnosti, poviazanoi z realizatsiieiu ta eksportom lisomaterialiv, 2860-IV. [In Ukrainian].
- Zakon Ukrainy. (2018) Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo zberzhennia ukrainskykh lisiv ta zapobihannia nezakonnomu vyvezenniu neobroblyenykh lisomaterialiv, 2531-VIII. [In Ukrainian].

УДК 519.86:336.27

JEL classification: C3, C31

Світлана ПЛАСКОНЬ

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра прикладної математики,
Тернопільський національний економічний
університет, Україна
E-mail: plasksvit@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-9013-4579>

Галина СЕНІВ

викладач,
кафедра прикладної математики,
Тернопільський національний економічний
університет, Україна
E-mail: senivhv@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-8007-6659>

Світлана ХОМА-МОГИЛЬСЬКА

кандидат фізико-математичних наук,
кафедра прикладної математики,
Тернопільський національний економічний
університет, Україна
E-mail: s_khoma@ukr.net
<https://orcid.org/0000-0001-5624-0861>

Ганна КАРМЕЛЮК

кандидат фізико-математичних наук,
доцент, Україна
<https://orcid.org/0000-0003-0805-8752>

© Світлана Пласконь, Галина Сенів,
Світлана Хома-Могильська,
Ганна Кармелюк, 2019

Отримано: 02.09.2019 р.

Прорецензовано: 14.09.2019 р.

Рекомендовано до друку: 01.10.2019 р.

Опубліковано: 30.10.2019 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

Світлана Пласконь (Україна)
Галина Сенів (Україна)
Світлана Хома-Могильська (Україна)
Ганна Кармелюк (Україна)

ЕКОНОМЕТРИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ВАЛОВОГО ВНУТРІШНЬОГО ПРОДУКТУ НА РІВЕНЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Анотація

На основі дослідження валового внутрішнього продукту України у 1996-2018 роках розраховано та проаналізовано вплив цього фактору на динаміку соціальних показників рівня життя населення: прожитковий мінімум і мінімальну зарплату у доларовому еквіваленті. Акцентовано на необхідності використання математичного моделювання для дослідження соціальних стандартів рівня життя населення. Досліджена динаміка курсу долара. Проаналізована динаміка мінімальної зарплати в доларах. Поданий тренд динаміки мінімальної зарплати в доларовому еквіваленті за весь досліджуваний період. Проаналізована динаміка прожиткового мінімуму, яка має ті ж періоди і закономірності, що і зарплата. Проаналізована динаміка індексу споживчих цін. Досліджено, що динаміка ВВП в доларах має ті ж закономірності, що і соціальні виплати. Показано, що зростання економіки (ВВП) і соціальних стандартів мають циклічний характер. Узагальнено основні тенденції впливу валового внутрішнього продукту на мінімальну зарплату, індекс споживчих цін і прожитковий мінімум та подано залежність мінімальної зарплати від обсягу ВВП. Наведено економетричні моделі залежності мінімальної зарплати від ВВП в доларовому еквіваленті та рівня інфляції від мінімальної зарплати. Показано, що зростання ВВП супроводжується збільшенням мінімальної зарплати не тільки в гривневому, а і в доларовому еквіваленті. Акцентовано, що зростання соціальних виплат негативно відображається на зростанні індексу споживчих цін і темп зростання економіки не є достатнім для забезпечення зростання соціальних виплат.

Отримані результати та розвиток національної фінансової системи на ринкових засадах, інтеграція економіки у світове господарство, постійне очікування чергових траншів з МВФ, значна рецесія економіки, необхідність упровадження європейських стандартів життя, однією з базових складових яких є мінімальна зарплата, потребують докорінної зміни соціальної політики уряду і зумовлюють необхідність подальшого дослідження.

Пласконь С., Сенів Г., Хома-Могильська С., Кармелюк Г. Економічне оцінювання впливу валового внутрішнього продукту на рівень життя населення України. *Економічний аналіз*. Тернопіль. 2019. Том 29. № 3. С. 12-20.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.012>

Ключові слова: мінімальна зарплата; індекс споживчих цін; інфляція; прожитковий мінімум; валовий внутрішній продукт.

UDC 519.86:336.27

JEL classification: C3, C31

Svitlana PLASKON

*PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Applied Mathematics,
Ternopil National Economic University, Ukraine
E-mail: plasksvit@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-9013-4579>*

Halyna SENIV

*Lecturer,
Department of Applied Mathematics,
Ternopil National Economic University, Ukraine
Email: senivhv@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-8007-6659>*

Svitlana KHOMA-MOHYLSKA

*PhD in Physical and Mathematical Sciences,
Department of Applied Mathematics,
Ternopil National Economic University, Ukraine
Email: s_khoma@ukr.net
<https://orcid.org/0000-0001-5624-0861>*

Hanna KARMELYUK

*PhD in Physical and Mathematical Sciences,
Associate Professor, Ukraine
<https://orcid.org/0000-0003-0805-8752>*

© Svitlana Plaskon, Halyna Seniv,
Svitlana Khoma-Mohylska,
Hanna Karmelyuk, 2019

Received: 02.09.2019

Revised: 14.09.2019

Accepted: 01.10.2019

Online publication date: 30.10.2019



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Svitlana Plaskon (Ukraine)
Halyna Seniv (Ukraine)
Svitlana Khoma-Mohylska (Ukraine)
Hanna Karmelyuk (Ukraine)

ECONOMETRIC ESTIMATION OF THE INFLUENCE OF GROSS DOMESTIC PRODUCT ON THE POPULATION LIVING STANDARD OF UKRAINE

Abstract

Based on the study of gross domestic product of Ukraine in 1996-2018, the influence of this factor on the dynamics of social indicators of population living standards is calculated and analysed: the living wage and the minimum wage in dollar terms. Emphasis is placed on the need to use mathematical modelling to study social standards of living standards. The dynamics of the dollar is investigated. The dynamics of the minimum wage in dollars is analysed. The trend of the dynamics of the minimum wage in dollar equivalent for the whole studied period is presented. The dynamics of the subsistence minimum, which has the same periods and patterns as the salary, is analysed. The dynamics of the consumer price index is analysed. It has been researched that the dynamics of GDP in dollars has the same regularities as social payments. Growth in the economy (GDP) and social standards has been shown to be cyclical. The main trends of the impact of gross domestic product on the minimum wage, the consumer price index and the subsistence minimum are summarized. The dependence of the minimum wage on GDP is presented. Econometric models of the minimum wage dependence on GDP in dollar terms and the level of inflation on the minimum wage are presented. It is shown that GDP growth is accompanied by a rise in the minimum wage not only in UAH but also in dollar terms. It is emphasized that the growth of social payments has a negative impact on the growth of the consumer price index, and the economic growth rate is not sufficient to ensure the growth of social payments.

Prospects for further research. The results and development of the national financial system on a market basis, the integration of the economy into the world economy, the constant expectation of the next tranches with the IMF, the significant recession of the economy, the need for the implementation of European standards of living, one of the basic components of which is a minimum wage, require a radical change in social and necessitate further research.

Plaskon, S., & Seniv, H., & Khoma-Mohylska, S., & Karmelyuk, H. (2019). Econometric estimation of the influence of gross domestic product on the population living standard of Ukraine. *Economic analysis*, 29 (3), 12-20.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.012>

Keywords: minimum wage; consumer price index; inflation; subsistence minimum; gross domestic product.

Вступ

Відповідно до Стратегії сталого розвитку України передбачається впровадження європейських стандартів життя та вихід держави на провідні позиції у світі шляхом забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя [1]. Слід зазначити, що аналізу стану економіки і соціальних стандартів життя (прожиткового мінімуму, мінімальної зарплати, пенсійного забезпечення) присвячено низку робіт, але в більшості з них аналіз економічних показників відбувається без використання економіко-математичних методів, що можуть забезпечити адекватні та достовірні результати. На нашу думку, математичний апарат економетричного моделювання та прогнозування зумовить одержання якісних результатів щодо функціонування економічних систем та аналізу макроекономічних показників.

Мета статті

Метою нашої статті є аналіз і побудова трендів динаміки мінімальної зарплати, прожиткового мінімуму, рівня індексу споживчих цін (інфляції), курсу долара як індикатора стану економіки України, валового внутрішнього продукту у доларовому еквіваленті для виявлення взаємозв'язків між цими чинниками і побудова економетричних моделей відповідних залежностей у доларовому еквіваленті [5; 6]. Ця робота є продовженням дослідження впливу на мінімальну зарплату в Україні основних макроекономічних показників стану економіки [7; 8; 9; 10; 11].

Виклад основного матеріалу дослідження

В основу роботи покладено наукові праці вітчизняних та зарубіжних економістів та математиків, присвячені використанню математичних методів та моделей в економіці. Дослідження проводились на основі статистичного матеріалу за 1996-2018 роки (табл. 1) [12; 13; 14].

Таблиця 1. Мінімальна зарплата, прожитковий мінімум, індекс споживчих цін, курс долара та валовий внутрішній продукт у гривнях та доларах США за 1996-2018 роки

№п/п	Роки	Мінімальна зарплата		Прожитковий мінімум		Індекс споживчих цін	Курс долара [12;13]	Валовий внутрішній продукт	
		грн [12]	дол. США*	грн [12]	дол. США*			млрд грн. [14]	млрд дол. США*
1	1996	15	7,941	95,03	50,307	1	1,889	81,52	43,155
2	1997	15	7,941	76,1	40,286	1,1	1,889	92,872	49,165
3	1998	50	14,590	84,99	24,8	1,32	3,427	102,594	29,937
4	1999	74	14,186	128,17	24,571	1,57	5,2163	130,444	25,007
5	2000	92,5	17,003	270,1	49,649	1,98	5,4402	170,251	31,295
6	2001	118	21,965	311,3	57,948	2,1	5,3721	207,202	38,570
7	2002	152,5	28,630	342	64,206	2,09	5,3266	225,81	42,393
8	2003	186,67	35,005	342	64,133	2,26	5,3327	267,344	50,133
9	2004	215,65	40,542	362,23	68,099	2,54	5,3192	345,113	64,881
10	2005	300,33	58,604	423	82,541	2,8	5,1247	441,452	86,142
11	2006	364,58	72,194	464	91,881	3,13	5,05	544,153	107,753
12	2007	430	85,149	519	102,772	3,64	5,05	720,731	142,719
13	2008	532,5	101,097	620	117,71	4,46	5,2672	948,056	179,992
14	2009	643,17	82,551	639	82,016	5	7,7912	913,345	117,228
15	2010	888,25	111,932	843	106,23	5,46	7,9356	1082,569	136,419
16	2011	963,08	120,875	914	114,715	5,71	7,9676	1316,6	165,244
17	2012	1089,8	136,370	1042	130,395	5,7	7,9911	1408,889	176,307
18	2013	1152,9	144,241	1114	139,372	5,73	7,993	1454,931	182,026
19	2014	1218	102,441	1176	98,908	7,15	11,8898	1566,728	131,771
20	2015	1271,3	58,168	1227	56,140	10,25	21,8561	1979,458	90,568
21	2016	1438,5	56,420	1388	54,439	11,52	25,4965	2383,182	93,471
22	2017	3200	120,301	1604	60,301	13,1	26,6	2982,92	112,14
23	2018	3723	136,875	1744	64,118	14,4	27,2	3558,71	130,835

*Показники в доларах, індекс споживчих цін розраховано авторами.

На сьогодні держава не може забезпечити необхідний рівень соціальних стандартів, оскільки для цього необхідне значне зростання економіки держави, тобто валового внутрішнього продукту, що не спостерігається. Натомість маємо значне зростання державної заборгованості.

За даними Світового банку на одного українця припадає 2185 дол. США боргу, що всього на 10 дол. США більше, ніж в африканській Нігерії. Хоча ще у 1991 році середньостатистичний українець був у 5 разів багатшим за нігерійця. На сьогодні борги України перевищили 2,1 трильйона гривень. Протягом 2017 р. державний та гарантований державою борг України зріс на 211 млрд 910 млн грн. Станом на кінець 2017 р. він склав 2 трлн 141 млрд 670 млн грн (76,31 млрд дол., що складає 85,62 % від ВВП). Держава скоротила свій внутрішній, проте наростила зовнішній, а також гарантований державою борг. Якщо поділити всі наявні державні борги на кожного громадянина, то виходить, що кожен українець винен у середньому 50,5 тис. грн. Держбюджет України на 2017 рік передбачив граничний рівень державного та гарантованого державою боргу на кінець року в розмірі 2,296 трлн грн, тобто цей показник не перевищили [2].

Водночас десятиріччя характеризується значним зростанням економіки розвинутих країн світу і виходом на світову арену нових країн. Наприклад, за останній рік ВВП Туреччини зріс на 17 % і на 7 % за кілька місяців. Це відбулось через те, що уряд Туреччини інвестував 1 млрд дол. США в дрібний і середній бізнес. Проте за роки суверенітету українці не те, що не змогли розбудувати економіку, а навпаки – руйнували. За цей час ВВП зменшився на 38 %. За даними Світового банку, це найгірший у світі результат. «Відставання від світової економіки і від країн-сусідів продовжує збільшуватись», – вказав генеральний директор інвест-компанії Dragon Capital Томаш Фіала. У зв'язку з агресією Росії за 2014-2015 роки українська економіка впала на 16,5 %. Після такої кризи ВВП мав би зрости на 5-7 %, але маємо лише +2 %. І, згідно з прогнозами Світового банку, такий темп відновлення буде й наступні три роки [3]. Крім цього, маємо об'єктивні причини низького зростання економіки. Наприклад, існування корупції в органах влади України. Світовий банк у доповіді про вплив корупції на зростання ВВП зазначив: якщо українці не вимагатимуть від влади подолати хабарництво і кумівство, то через 20 років рівень життя населення буде на 70 % нижчим за середньоєвропейський. «Якщо ми вийдемо на середньоєвропейський рівень контролю корупції, то зможемо розраховувати на 50 % від середньоєвропейського показника» – впевнений член ради громадського контролю

НАБУ Артем Романюков. Кожен крок у бік подолання корупції додаватиме по 1 % зростання ВВП [3].

Експерти консалтингової компанії KornFerry склали рейтинг десяти країн, у яких цього року буде спостерігатись найбільше зростання реальних зарплат, згідно з яким Україна посіла третє місце. У 2018 році аналітики компанії прогнозують зростання зарплат на рівні 4,4 % у зіставленні з 1,9 % падінням у кінці 2017 року. На першому місці рейтингу опинилася Індія з прогнозом щодо зростання зарплат у 4,7 % у зіставленні з 4,8 % у минулому році. З прогнозом у 4,6 % друге місце в списку зайняв В'єтнам, де в минулому році зростання реальних зарплат склало 7,2 %. Замикають п'ятірку лідерів Китай та Індонезія, де зростання очікується на рівні 4,2 % і 3,4 % у зіставленні з 4 % і 4,9 % у минулому році відповідно. Далі йде Бразилія з прогнозом щодо зростання зарплат 3,3 % (0,4 % у 2017 році) [4].

Оскільки валютою, на основі якої здійснюються всі міжнародні розрахунки, в тому числі зовнішні запозичення, визнано американський долар, то всі макроекономічні показники необхідно привести до доларового еквіваленту. На рисунку 1 зображена динаміка курсу долара (табл. 1), яку можна розбити на такі періоди, кожен з яких починається стрибком курсу: I – 1996–1999 рр. – період зростання курсу з 1,9 до 5,2 грн /дол.; II – 1999–2008 рр. – період практично стабільного курсу 5,3 грн /дол. з незначними коливаннями; III – 2009–2013 рр. – період стабільного курсу 7,8 – 8,0 грн /дол. У 2014 р. відбулось стрімке падіння курсу національної валюти з 11,89 до 21,856 грн /дол. З 2015 року спостерігається постійне знецінення української валюти дотепер. На кінець 2017 р. долар коштував 28 грн, хоч урядом закладений був курс 29,3 грн /дол. У 2018 році середній курс долара становив 27,23 грн /дол. при закладеному урядом курсі 30 грн /дол.

На рис. 2 подана динаміка мінімальної зарплати в доларах, яка характеризується поступовим зростанням зарплат, досягненням нею максимальної величини у 2013 році і різким спадом. А тому її тренд непогано описується кубічною залежністю:

$$y = -0.0354t^3 + 215.4t^2 - 43199t + 3E + 08$$

$$(R^2 = 0,773)$$

Цю динаміку можна поділити на 3 періоди. У першому докризовому періоді, починаючи з 1996 року мінімальна зарплата майже плавно в межах коливань зросла з 7,941 дол. США до її максимального значення 101,097 дол. США у 2008 році. Другий (післякризовий) період починається у 2009 році, коли мінімальна зарплата в доларах США знизилась до 82,551, після чого плавно зростала до величини 144,241

www.econa.org.ua

у 2013 році. Це найбільше значення мінімальної зарплати в доларах США з 1996 року дотепер. Третій період характеризується тим, що величина мінімальної зарплати у 2014 році знизилась до рівня 2008 року і становила 102,441 дол. США і далі постійно знижувалась до рівня 2005 року, а саме 56,42 дол. США у 2016 році. Це пов'язано з об'єктивною причиною –

агресією Росії на Сході України. У 2017 році спостерігається різке збільшення мінімальної зарплати більш ніж у 2,1 раза до 120,301 дол. США. У 2018 році мінімальна зарплата зросла на 13,8 % і становить 136,875 дол. США, що більше, ніж значення, спрогнозоване експертами консалтингової компанії KornFerry.

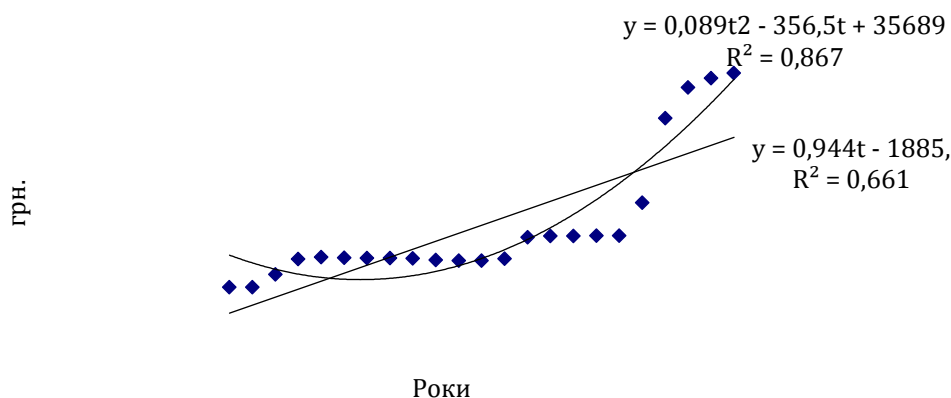


Рис. 1. Динаміка курсу долара

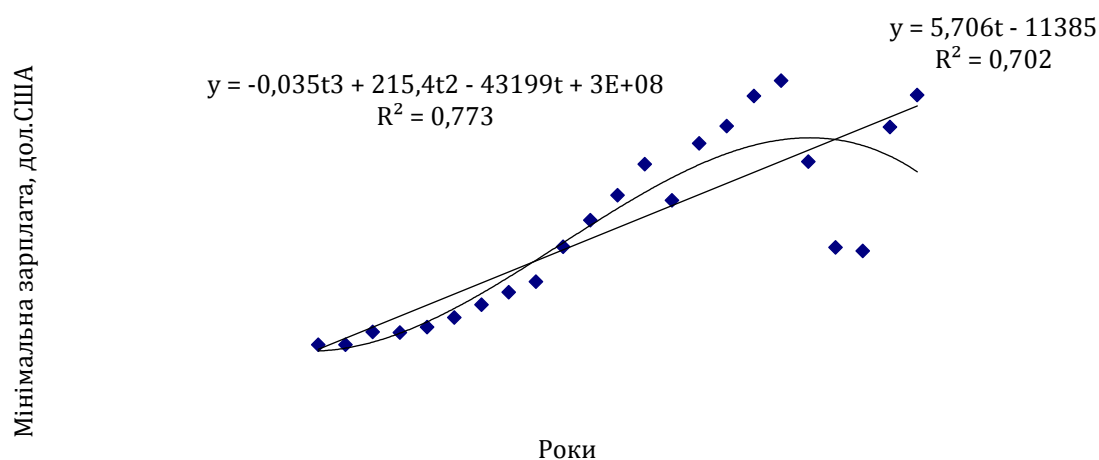


Рис. 2. Динаміка мінімальної зарплати в доларах США

Динаміка прожиткового мінімуму в доларах має ті ж закономірності і періоди, що й мінімальна зарплата в доларах (рис. 3). У 1996 році прожитковий мінімум складав 50,307 дол. США, почав спадати до 24,8 дол. США і в 1998 році піднявся до рівня 1996 року, після чого у 2004 році незначне зростання з 49,649 дол. США до 68,099 дол. США; 2004-2008 роки зростання по майже лінійній залежності до 117,71 дол.

США; У 2009 році різке падіння до 82,016 дол. США і зростання по майже лінійній залежності до його максимального значення, що складає 139,372 дол. США у 2013 році. У 2016 році мінімальне значення 54,439 дол. США і у 2017 зростання до 60,301 дол. США, а у 2018 році – до 64,118 дол. США.

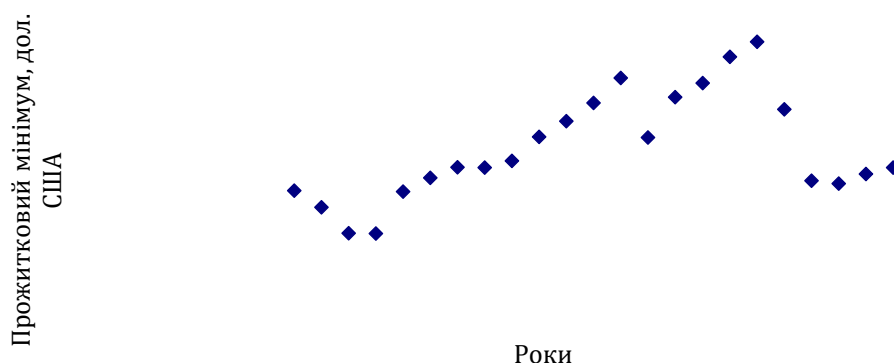


Рис. 3. Динаміка прожиткового мінімуму в доларах США

Закономірно, що зростання мінімальної зарплати і соціальних стандартів без зростання продуктивності праці, що б зумовлювало реальне зростання ВВП, прискорить зростання інфляції. Тому доцільно розглянути динаміку індексу споживчих цін. З 1996 року по 2018 рік ціни зросли у 14,4 раза, з 2008 року більше ніж у три рази. Майже стабільним залишався період 2010-2013 років (рис. 4). За останні шість років індекс споживчих цін (табл. 1, рис. 5) зростає по майже лінійній залежності $y = 1.783t - 3583$ ($R^2 = 0,979$). З цієї моделі випливає, що до кінця 2018 року інфляція щорічно збільшувалась на 1,783 %. Як видно з таблиці 1, у 2018 році рівень інфляції складав 14,4 % і, враховуючи лінійний тренд динаміки індексу споживчих цін за 2013-2018 роки

(рис. 5) $y = 85.55t - 171073$ ($R^2 = 0,978$), у 2019 році він може скласти 16.183 %.

Слід зазначити, що динаміка мінімальної зарплати повторює динаміку індексу споживчих цін (інфляцію).

Закономірно, що динаміка курсу долара відносно гривні відобразилась на динаміці ВВП у доларах (рис. 5), яка розбивається на ті ж самі часові інтервали. В інтервалі 1996-1999 рр. ВВП в доларах спадав з 43,155 млрд дол. США в 1996 р. до 25,007 млрд дол. США у 1999 році, після чого ВВП зросло до 179,992 млрд дол. США у 2008 р. Динаміка ВВП в доларах має ті ж закономірності, що й динаміка прожиткового мінімуму і мінімальної зарплати і розбивається на такі ж самі часові інтервали.

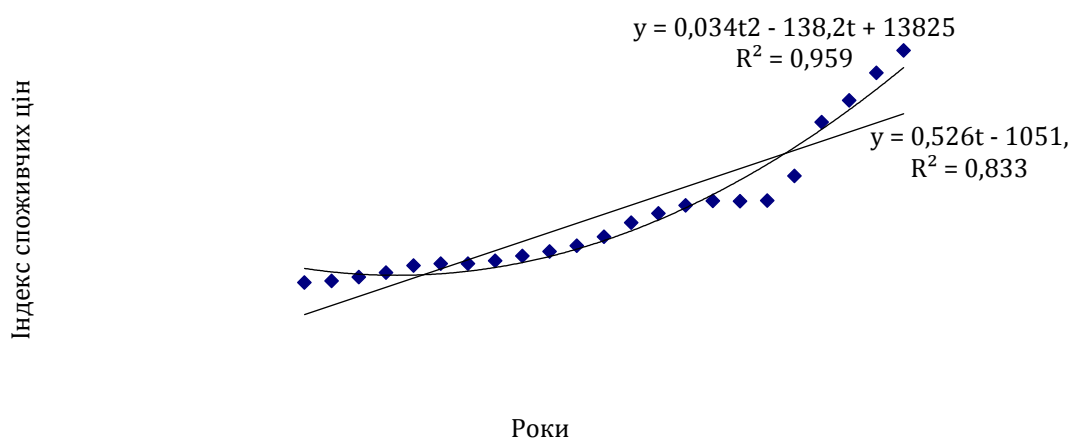


Рис. 4. Динаміка індексу споживчих цін за 1996-2018 роки

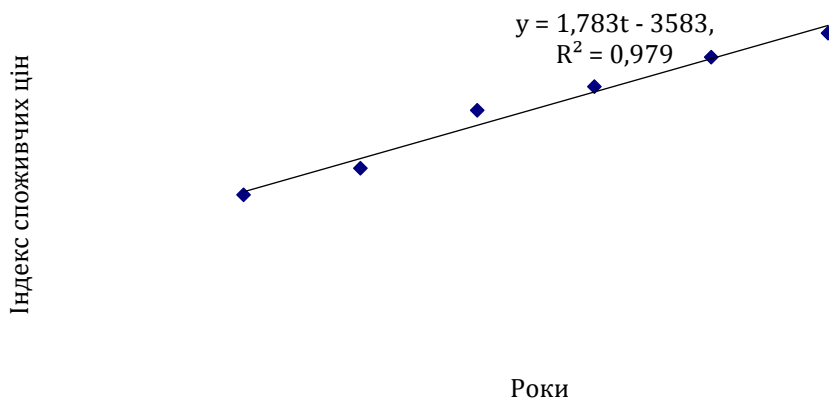


Рис. 5. Динаміка індексу споживчих цін за 2013-2018 роки

У період 1996–2008 рр. тренд динаміки з високим ступенем достовірності ($R^2 = 0,9881$) описується квадратичною залежністю $y = 2.0136t^2 - 8052.2t + 8000000$.

У 2009–2013 рр. ВВП зростав майже по лінійній залежності. У 2009 році відбулось стрімке падіння ВВП у доларах до 117,228 млрд дол. США. І лише у 2013р. він незначно (182,026 млрд дол. США) перевищив рівень 2008 р. Проте у 2014 році знову різко знизився рівень ВВП на 28 %, у 2015 р. – на 49,7 %, а у 2016 р. ВВП зріс на 4 % у зіставленні з попереднім роком, у 2017 р. зростання ВВП становить 20 %, а у 2018 році

зріс на 16,67 % у зіставленні з попереднім роком.

Загалом ж за весь період 1996–2018 рр. динаміка ВВП в доларах (рис. 5) може бути описана поліноміальною залежністю третього ступеня

$y = -0,085t^3 + 516,1t^2 - 1000000t + 700000000$, яка має точки мінімуму та максимуму досліджуваного показника, що може свідчити про циклічний або хвилеподібний характер динаміки ВВП та про циклічний характер розвитку економіки.

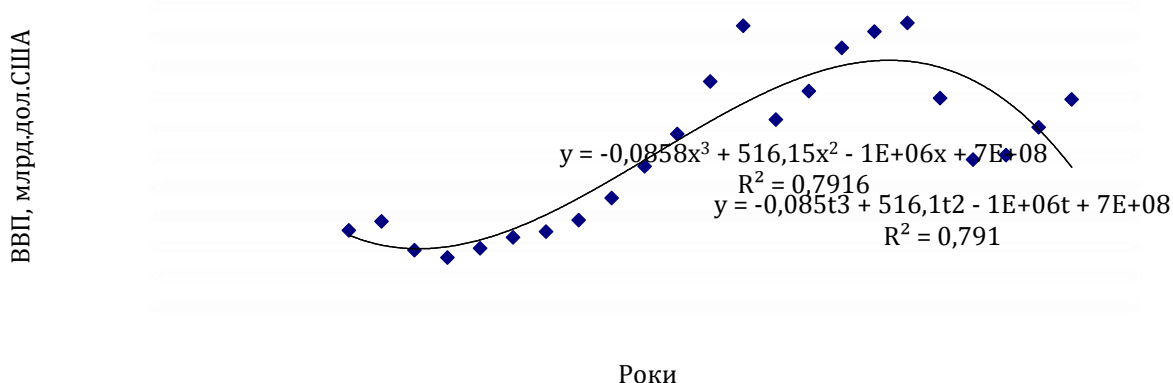


Рис. 5. Динаміка ВВП в доларах (1996-2018 рр.)

Спираючись на попередні дослідження, важливо з'ясувати вплив валового внутрішнього продукту на величину мінімальної зарплати. Це може бути виражене в економетричних моделях залежності мінімальної зарплати від валового

внутрішнього продукту в доларовому еквіваленті (рис. 6).

Відповідно до лінійної моделі зростання ВВП на 1 млрд дол. США приводить до збільшення мінімальної зарплати на 0,819 дол. США.

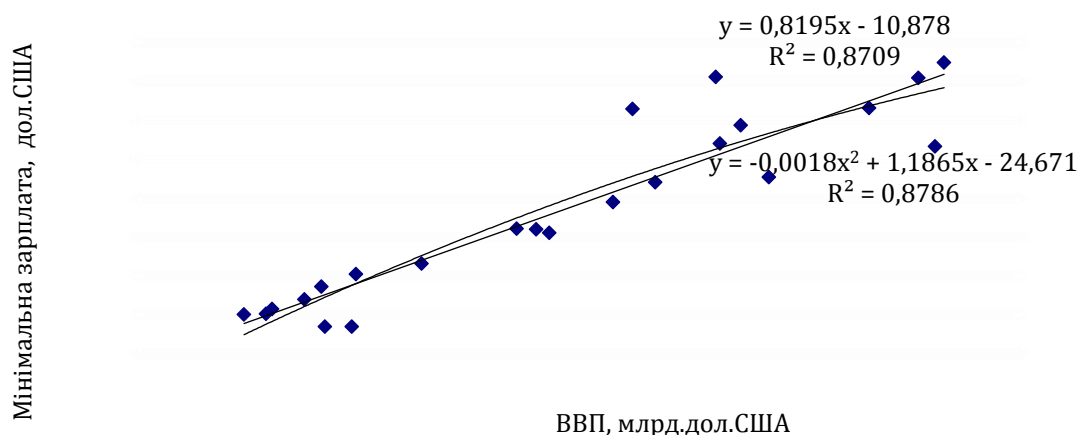


Рис. 6. Залежність мінімальної зарплати від валового внутрішнього продукту в доларах США

Висновки та перспективи подальших розвідок

У ході дослідження, побудови та аналізу економетричних моделей встановлено циклічний або хвилеподібний характер розвитку економіки та, відповідно, динаміки валового внутрішнього продукту України. Встановлено, що тенденція зміни ВВП в доларовому еквіваленті має ті ж закономірності, як і динаміка прожиткового мінімуму та мінімальної зарплати і розбивається на аналогічні періоди їх зростання або спадання.

Таким чином, зростання соціальних стандартів населення України не забезпечується зростанням економіки, а лише державними запозиченнями. З метою підвищення соціальних стандартів життя населення України необхідно здійснювати засоби щодо зменшення зовнішнього державного боргу, зростання економіки та запровадження фінансово-бюджетних стимулів її розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», схвалена указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. URL: <https://tsn.ua/groshi/nakozhnogo-ukrayniya-pripadaye-ponad-50-tisyach-griven-derzhavnogo-borgu-1100375.htm>.
3. URL: https://24tv.ua/bidnist_nashe_vse_chi_spravdi_economica_ukrayini_roste_n912706.
4. URL: <https://ua.korrespondent.net/business/economics/3927574-ukrainatretia-u-sviti-za-zrostanniam-zarplat>.
5. Економіко-математичне моделювання: навч. посібник / За ред. О. Т. Іващука. Тернопіль: Економічна думка, 2008. 704 с.
6. Іващук О. Т., Руська Р. В. Методи економіко-статистичних досліджень: навч. пос. Тернопіль: Тайп, 2014. 190 с.
7. Кармелюк Г. І., Пласкось С. А., Сенів Г. В. Моделювання взаємозв'язку державного та гарантованого державою зовнішнього боргу України з дефіцитом бюджету і витратами та заощадженнями населення. *Журнал європейської економіки*. 2017. № 1 (60). С. 58-80.
8. Кармелюк Г. І., Пласкось С. А., Сенів Г. В. Математичне моделювання впливу зовнішнього боргу України на рівень життя населення. *Вісник ТНЕУ*. 2017. № 1. С. 21-38.
9. Кармелюк Г. І., Пласкось С. А., Сенів Г. В. Економетричне оцінювання пенсійного забезпечення в Україні. *Вісник ТНЕУ*. 2017. №2. С. 48-59.
10. Кармелюк Г. І., Пласкось С. А., Кармелюк Х. В. Зовнішній борг України і валовий внутрішній продукт: моделі трендів динаміки. *Вісник ТНЕУ*. 2014. № 2. С. 130-143.
11. Кармелюк Г. І., Пласкось С. А., Кармелюк Х. В. Моделювання впливу імпорту, експорту та чистого експорту на зовнішній борг України. *Вісник ТНЕУ*. 2014. № 3. С. 21-38.
12. Державна служба статистики України, 1996–2016. URL: www.ukrstat.gov.ua.
13. Національний банк України. URL: www.bank.go.ua/control/uk/currency/detail/currency?period=daily.
14. Валовий внутрішній продукт по 2016 рік. URL: index.minfin.com.ua/economy/gdp.

REFERENCES

1. Stratehiya staloho rozvytku «Ukrayina – 2020», skhvalena ukazom Prezidenta Ukrainy vid 12 sichnya 2015 roku # 5/2015. (2015). Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua>. [in Ukrainian].
2. Retrieved from: <https://tsn.ua/groshi/na-kozhnogo-ukrayniya-pripadaye-ponad-50-tisyach-griven-derzhavnogo-borgu-1100375.htm>. [in Ukrainian].
3. Retrieved from: https://24tv.ua/bidnist_nashe_vse_chi_spravdi_economica_ukrayini_roste_n912706. [in Ukrainian].
4. Retrieved from: <https://ua.korrespondent.net/business/economics/3927574-ukraina-tretia-u-sviti-za-zrostanniam-zarplat>. [in Ukrainian].
5. Ivashchuka, O. T. (2008). *Ekonomiko-matematychne modelyuvannya*. Ternopil': Ekonomichna dumka. [in Ukrainian].
6. Ivashchuk, O. T., & Rus'ka, R. V. (2014). *Metody ekonomiko-statystychnykh doslidzhen'*. Ternopil': Tayp. [in Ukrainian].
7. Karmelyuk, H. I., & Plaskon', S. A., & Seniv, H. V. (2017). Modelyuvannya vzayemozvyazku derzhavnogo ta harantovanoho derzhavoyu zovnishn'oho borhu Ukrainy z defitsytom byudzhetu i vytratamy ta zaoshchadzhenyamy naselennya. *Zhurnal yevropeys'koyi ekonomiky*, 1 (60), 58-80. [in Ukrainian].
8. Karmelyuk, H. I., & Plaskon', S. A., & Seniv, H. V. (2017). Matematychne modelyuvannya vplyvu zovnishn'oho borhu Ukrainy na riven' zhyttya naselennya. *Visnyk TNEU*, 1, 21-38. [in Ukrainian].
9. Karmelyuk, H. I., & Plaskon', S. A., & Seniv, H. V. (2017). Ekonometrychne otsinyuvannya pensynoho zabezpechennya v Ukraini. *Visnyk TNEU*, 2, 48-59. [in Ukrainian].
10. Karmelyuk, H. I., & Plaskon', S. A., & Karmelyuk, Kh. V. (2014). Zovnishniy borh Ukrainy i valovyy vnutrishniy produkt: modeli trendiv dynamiky. *Visnyk TNEU*, 2, 130-143. [in Ukrainian].
11. Karmelyuk, H. I., & Plaskon', S. A., & Karmelyuk, Kh. V. (2014). Modelyuvannya vplyvu importu, eksportu ta chystoho eksportu na zovnishniy borh Ukrainy. *Visnyk TNEU*, 3, 21-38. [in Ukrainian].
12. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 1996–2016. Retrieved from: www.ukrstat.gov.ua. [in Ukrainian].
13. Natsional'nyy bank Ukrainy. Retrieved from: www.bank.go.ua/control/uk/currency/detail/currency?period=daily. [in Ukrainian].
14. Valovyy vnutrishniy produkt po 2016 rik. Retrieved from: index.minfin.com.ua/economy/gdp. [in Ukrainian].

УДК 339.97

Наталя Скоробогатова (Україна)

JEL classification: F01, F23, C13

Наталя СКОРОБОГАТОВА

*кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет
України**«Київський політехнічний інститут імені
Ігоря Сікорського», Україна*

E-mail: nskorobogatova@ukr.net

https://orcid.org/0000-0002-2741-7629

© Наталя Скоробогатова, 2019

Отримано: 18.08.2019 р.

Прорецензовано: 16.09.2019 р.

Рекомендовано до друку: 11.10.2019 р.

Опубліковано: 30.10.2019 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН У РЕАЛІЯХ ІННОВАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ ІНДУСТРІЇ 4.0

Анотація

Вступ. Міжнародна конкурентоспроможність країни є одним з визначальних чинників її економічного зростання. Особливого значення набуває визначення ключових факторів та аналіз досвіду передових країн щодо забезпечення високого рівня добробуту в умовах сучасного стану розвитку промисловості та застосування інформаційних технологій.

Мета. Метою дослідження є обґрунтування напрямів підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн у реаліях Індустрії 4.0.

Результати. У статті досліджено сутність міжнародної конкурентоспроможності країн та систематизовано фактори, які на неї впливають на макро- та мікрорівнях. Доведено, що країни, які в основу стратегії свого розвитку поклали саме інноваційну складову, досягли позицій лідера у рейтингах економічного розвитку та міжнародної конкурентоспроможності. Досліджено сутність концепції Індустрії 4.0 та проаналізовано інструменти, за допомогою яких вона отримує практичну реалізацію. На основі аналізу аналітичних даних визначено, що країни, які є лідерами інноваційного розвитку через застосування таких інструментів Індустрії 4.0, як кіберфізичні системи, інтернет речей, обробка великих даних, розумне підприємство та місто, управління життєвим циклом товару, хмарні обчислення, адитивне виробництво, сформували та реалізували свої конкурентні переваги за рахунок підвищення конкурентоспроможності продукції та підприємств.

На основі результатів динамічного кореляційного аналізу техніко-економічних показників визначено особливості розвитку та формування міжнародної конкурентоспроможності по трьох групах країн: з високим, середнім та низьким рівнем інноваційної активності. З метою підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності Україні доцільно імплементувати досвід країн першої та другої груп.

Окреслено перспективи подальшого світового розподілу країн за рівнем їх конкурентоспроможності з урахуванням поширення положень концепції Індустрії 4.0. За результатами дослідження надано пропозиції щодо підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності України на засадах концепції сталого розвитку в умовах Індустрії 4.0. шляхом дотримання стратегії концентрації на пріоритетних галузях економіки, що дозволить раціонально розподіляти наявні ресурси та залучати за необхідності іноземні.

Скоробогатова Н. Міжнародна конкурентоспроможність країн у реаліях інноваційних зрушень Індустрії 4.0. *Економічний аналіз*. Тернопіль. 2019. Том 29. № 3. С. 21-28.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.021>

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність; Індустрія 4.0; сталий розвиток; інноваційний розвиток; індекс глобальної конкурентоспроможності; кореляційний аналіз.

UDC 339.97

Natalia Skorobogatova (Ukraine)

JEL classification: F01, F23, C13

Natalia SKOROBOGATOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
National Technical University of Ukraine "Igor
Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"
E-mail: nskorobogatova@ukr.net,
<https://orcid.org/0000-0002-2741-7629>

© Natalia Skorobogatova, 2019

Received: 18.08.2019

Revised: 16.09.2019

Accepted: 11.10.2019

Online publication date: 30.10.2019



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE COUNTRIES IN THE REALITIES OF THE INNOVATIVE MOVEMENTS OF INDUSTRY 4.0

Abstract

The country's international competitiveness is one of the determining factors in its economic growth. The determination of key factors and the analysis of the experience of advanced countries in ensuring a high level of welfare in the context of the modern development of industry and the use of information technologies are gaining importance. The purpose of the article is to substantiate the directions of increasing the international competitiveness of countries in the realities of Industry 4.0.

The essence of the international competitiveness of countries is investigated in the article. The factors that affect it at the macro and micro levels are systematized. It is proved that countries that have an innovative component at the heart of their development strategy have achieved leading positions in the ratings of economic development and international competitiveness. The essence of the concept of Industry 4.0 has been investigated and the tools with which it finds practical implementation have been analysed. Based on the analysis of analytical data, it has been determined that countries that are leaders in innovative development through the use of industry 4.0 tools such as cyber physical systems, the Internet of things, big data processing, a smart enterprise and city, product lifecycle management, cloud computing, and additive manufacturing have formed and realized their competitive advantages by increasing the competitiveness of products and enterprises.

Based on the results of the dynamic correlation analysis of technical and economic indicators, the features of the development and formation of international competitiveness have been divided into three groups of countries: with high, medium and low levels of innovation activity. In order to increase the level of international competitiveness of Ukraine, it is advisable to implement the experience of countries of the first and second groups of countries.

The prospects for further global distribution of countries in terms of their competitiveness have been determined taking into account the spread of the provisions of the concept of Industry 4.0. Based on the results of the study, proposals have been formulated to increase the level of international competitiveness of Ukraine. It has been done in the framework of the concept of sustainable development in the conditions of Industry 4.0. by adhering to a concentration strategy in priority sectors of the economy, which will allow rational distribution of available resources and, if necessary, attract foreign ones.

Skorobogatova, N. (2019). International competitiveness of the countries in the realities of the innovative movements of industry 4.0. *Economic analysis*, 29 (3), 21-28.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.021>

Keywords: international competitiveness; Industry 4.0; sustainable development; innovative development; global competitiveness index; correlation analysis.

Вступ

Міжнародна конкурентоспроможність виступає визначальним чинником зростання економіки країни, враховуючи активізацію процесів глобалізації світового ринку. Сучасні нестабільні умови господарювання та міжнародних відносин, високий ступінь

www.econa.org.ua

невизначеності розвитку глобальної економіки підвищують актуальність питання забезпечення конкурентоспроможності країн задля їх адаптації до вимог світового ринку з урахуванням національних інтересів. Особливого значення набуває проблема забезпечення збалансованого розвитку країн в умовах активних інноваційних перетворень Індустрії 4.0, які, з одного боку, сприяють підвищенню економічної ефективності суспільного виробництва, викликаючи технологічні та соціальні зміни у суспільстві, з іншого боку.

Значний внесок у дослідження проблем формування міжнародної конкурентоспроможності країн внесли таку зарубіжні та вітчизняні вчені, як А. Акмаєв, Н. Коваленко [1], Л. Кутідзе [2], С. Нестеренко [3], М. Портер [4], І. Піддубний, А. Піддубна [5], Б. Шлюсарчик [6], Р. Фатхутдінов [7] та інші. Дослідженню розвитку концепції Industry 4.0 в умовах конкурентного середовища присвячені праці М. Вальднера, В. Вальстера, С. Войтка, Ф. Герберта, П. Енгеля, М. Коха, М. Лоренца та

інших науковців. Попри значну теоретико-методологічну базу, присвячену питанням формування та забезпечення конкурентоспроможності країн, потреба у визначенні напрямів підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності в умовах інтенсивного розвитку глобального господарства в умовах Індустрії 4.0 зумовлює актуальність нашого дослідження.

Мета статті

Метою дослідження є обґрунтування напрямів підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн у реаліях Індустрії 4.0.

Виклад основного матеріалу дослідження

Проведений аналіз фахових джерел свідчить про те, що поняття «конкурентоспроможність» по-різному тлумачать вітчизняні та зарубіжні вчені (табл. 1).

Таблиця 1. Визначення поняття конкурентоспроможності

Джерело	Визначення
А. І. Акмаєв, Н. В. Коваленко [1]	Конкурентоспроможність — здатність підтримувати частки ринків, водночас збільшуючи свій прибуток, поліпшувати соціальні стандарти та стандарти навколишнього середовища.
Л. С. Кутідзе [2]	Конкурентоспроможність – це ознака, що притаманна об'єкту і характеризує ступінь реального чи потенційного задоволення ним потреби порівняно з аналогічними об'єктами на ринку.
С. А. Нестеренко [3]	Конкурентоспроможність – здатність протистояти на ринку іншим конкурентам за ступенем задоволення реалізованими товарами і потребами, за ефективністю виробничої діяльності.
М. Портер [4]	Конкурентоспроможність – властивість товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку на рівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами або конкуруючими суб'єктами ринкових відносин.
І. О. Піддубний, А. І. Піддубна [5]	Конкурентоспроможність – це потенціальна або реалізована здатність економічного суб'єкта до функціонування у зовнішньому середовищі, яке ґрунтується на конкурентних перевагах і відображає його позицію відносно конкурентів.
Б. Шлюсарчик [6]	Конкурентоспроможність – відносна здатність не тільки підприємства, але й сектору народного господарства та продукції, у порівнянні з іншими суб'єктами економічних відносин до: виробництва сучасних, технологічно інтенсивних товарів, вирішення нових технічних проблем, досягнення доходів (постійно зростаючих) при високому рівні зайнятості та відносно високому рівні заробітної плати.
Р. А. Фатхутдінов [7]	Конкурентоспроможність - це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку.

Більшість науковців дотримується думки, що конкурентоспроможність – це ланка, що пов'язує в процесі отримання економічних переваг одного господарського об'єкта та іншого, яка сприяє розвитку та удосконаленню ринкового господарювання. Насамперед вона визначається як здатність конкурувати за рахунок підвищення прибутковості в довгостроковій перспективі відносно до аналогічних товарів та послуг конкурентів. Тобто міжнародна конкурентоспроможність – це здатність суб'єкта

господарювання ефективно функціонувати на зовнішньому ринку, а також можливість ведення ефективної фінансово-господарської, зовнішньоекономічної діяльності в умовах конкурентного середовища. Конкурентоспроможність країни залежить від конкурентоспроможності регіонів, на які впливає стан підприємств певних галузей окремого регіону та виробленої ними продукції [8]. Основні фактори, що впливають на міжнародну конкурентоспроможність країни, наведено у табл. 2.

Таблиця 2. Фактори впливу на конкурентоспроможність

Макрорівень	Мікрорівень
рівень економічного розвитку та науково-технічного потенціалу країни	виробнича та організаційна структура підприємств
державна експортно-імпортна політика	технології та інновації, розроблювані та впроваджені підприємством
місце та роль країни у міжнародному поділі праці	рівень кваліфікації персоналу
наявність та рівень кваліфікації трудових ресурсів	забезпеченість сучасним обладнанням
рівень розвитку інфраструктури	якість системи менеджменту на підприємстві
ефективність системи державного страхування	безпека системи інформаційного забезпечення
ефективність функціонування ринків капіталу та фінансових послуг	співвідношення ціна-якість продукції (послуг)
державна система стандартизації та сертифікації продукції	організація системи логістики
система правового захисту виробника та споживача	якість ризик-менеджменту на підприємстві

*Власна розробка.

Визначальне місце у дослідженні конкурентоспроможності країни має інноваційна складова. У подальшому для аналізу чинників формування міжнародної конкурентоспроможності було сформовано вибірку з трьох груп країн за рівнем інноваційної активності: високий (США,

Німеччина, Нідерланди, Японія, Південна Корея, Франція, Китай), середній (Угорщина, Польща, Казахстан, Словаччина, Болгарія, Україна, Білорусь) та низький (Ефіопія, Киргизстан, Пакистан, Нігерія, Венесуела, Ємен, Чад), місце яких у міжнародних рейтингах наведено у табл. 3.

Таблиця 3. Місце аналізованих країн у міжнародних рейтингах 2012-2018 рр.

Рівень інноваційної активності	Країни	Global Competitiveness Index			Global Innovation Index			Doing Business		
		2012 р.	2014 р.	2018 р.	2012 р.	2014 р.	2018 р.	2012 р.	2014 р.	2018 р.
Високий	США	5	5	1	10	6	6	4	4	6
	Німеччина	6	4	3	15	13	9	19	21	20
	Нідерланди	7	8	6	6	5	2	31	28	32
	Японія	9	9	5	25	21	13	20	27	34
	Південна Корея	19	25	15	21	16	13	8	7	4
	Франція	18	23	17	24	22	16	29	38	31
	Китай	26	29	28	34	29	17	91	96	78
Середній	Угорщина	48	63	60	31	35	33	51	54	48
	Польща	41	43	37	44	45	39	62	45	27
	Казахстан	72	50	59	83	79	74	47	50	36
	Словаччина	56	70	35	26	28	30	37	33	40
	Болгарія	74	54	51	42	44	37	59	58	50
	Україна	82	76	83	63	63	43	152	112	76
	Білорусь	н/д	н/д	н/д	78	58	86	69	58	38
Низький	Ефіопія	121	118	97	130	126	н/д	110	125	159
	Киргизстан	127	108	97	107	112	34	70	н/д	70
	Пакистан	124	129	107	132	134	109	105	110	136
	Нігерія	115	127	115	122	110	118	133	н/д	146
	Венесуела	126	131	127	118	122	н/д	177	н/д	188
	Ємен	140	142	139	139	141	126	94	133	н/д
	Чад	139	143	140	н/д	н/д	н/д	182	н/д	181

*За даними [9; 10; 11].

Як видно з табл. 3, країни із високим ступенем інноваційної активності є більш конкурентоспроможними, зокрема США, Німеччина, Нідерланди, Японія, Південна Корея, Франція та Китай характеризуються високим рівнем впровадження інновацій та демонструють високий ступінь технологічної готовності й розвитку бізнесу, багатий ресурсний потенціал, висококваліфіковану робочу силу. Країни із середнім рівнем інноваційної активності мають певний потенціал до зростання, але через недостатнє забезпечення сучасними технологіями та фінансуванням, відчувачи потребу у кваліфікованих кадрах не можуть стабільно підвищувати інноваційну складову. Водночас країни із низьким рівнем інноваційної активності – це переважно країни із нестабільною економічною ситуацією та низьким рівнем життя.

У 2016 році країнами із високим рівнем інноваційної активності було використано технології Industry 4.0: США (29 %), Німеччина (27 %), Японія (22 %), Франція (9 %), Китай (7 %), Південна Корея (3 %), Нідерланди (3 %) [12]. У широкому розумінні Індустрія 4.0 визначає принципово новий засіб підвищення рівня конкурентоспроможності промислових підприємств, який використовує інтеграцію «Cyber-physical system» (CPS) у виробничі процеси та у функціонування продукції. Науковці виокремлюють наступні основні інструменти Індустрії 4.0: кіберфізичні системи (cyber-physical systems – CPS), Інтернет речей (Internet of Things – IoT), Великі дані (Big Data), Розумне підприємство (Smart Factory), Управління життєвим циклом товару (Product Lifecycle Management – PLM), Хмарні обчислення (clouding computing), Розумне місто (Smart City), 3D-друк (адитивне виробництво) [13; 14].

У сучасних умовах господарювання, коли запит з боку споживачів стрімко змінюється, промислове виробництво має швидко адаптуватися до цих змін та бути гнучким. Цього можливо досягти шляхом невідкладних нововведень у технології виробництва. Успішна реалізація концепції Індустрія 4.0 першочергово вимагає компетенцій у сфері інновацій. З метою аналізу особливостей розвитку та формування міжнародної конкурентоспроможності країн було розглянуто країни із високим (США, Німеччина, Нідерланди, Японія, Південна Корея, Франція та Китай) та середнім (Угорщина, Польща, Казахстан, Словаччина, Болгарія, Білорусь та Україна) рівнем інноваційної активності, враховуючи досвід, потенціал та швидкість розвитку їх технологій. Слід зазначити, що технологічна та інноваційна діяльність посідає велику частину в розвитку кожної з аналізованих країн. З метою виявлення закономірностей було проаналізовано ВВП, обсяги доданої вартості промислового виробництва та сфери послуг, обсяги високотехнологічного

експорту, кількість патентних заявок, витрати на дослідження та розробки (у % від ВВП), кількість робочої сили за допомогою кореляційного аналізу, результати якого дозволили дійти до нижчезазначених висновків.

У США простежується щільний зв'язок між ВВП та обсягами промислового виробництва, наданими послугами. Частка послуг у загальному ВВП становить близько 75 %. Країна є лідером у галузях машино- та приладобудування, аерокосмічної та військової техніки та хімічної промисловості. США займають провідні позиції у сфері інновацій, що підтверджує щільний зв'язок показників обсягу послуг та кількість патентних заявок. США вкладає близько 2,7 % коштів від загального ВВП у НДДКР [15], а наявний зв'язок із показником патентних заявок свідчить про велику кількість сучасних та ефективних розробок. У Німеччині наявний щільний зв'язок доданої вартості промислового виробництва, частка якого у ВВП становить 1,07 трлн дол. США станом на 2017 р., та показника ВВП за рахунок автомобілебудування, машинобудування й хімічної промисловості та високого рівня автоматизації виробництва. Інновації у сфері виробництва побутової техніки знаходяться на високому рівні. Німеччина виступає третьою країною у сфері нанотехнологій та за кількістю патентів після США та Японії [15]. Інноваційна політика країни спрямована на розвиток та підтримку високотехнологічних промислових підприємств, що створює привабливе середовище для реалізації бізнесу.

Кореляційний аналіз основних показників Японії також свідчить про щільний прямий зв'язок між обсягом промислового виробництва та ВВП. Країна відома розробками в області електроніки та автомобілебудування, орієнтована на наукоємні галузі. Щільний зв'язок також демонструють показники витрат на наукові розробки та обсяги промислового виробництва. На промислових підприємствах Японії широко застосовується автоматизація та роботизація виробництва. За кількістю патентних заявок країна на першому місці, постійно конкуруючи із США [16]. Держава залишається лідером на світовому ринку завдяки активному впровадженню власних інноваційних технологій, активізації наукової та дослідної роботи. Франція має розвинуті високі технології у сферах автомобілебудування, електроніки та сільському господарстві. Частка промисловості у загальному обсязі ВВП становить 17,3 %, де переважають обробні галузі, які здебільшого пов'язані із науково-технічним розвитком. Також країна є лідером у машинобудуванні. У Франції активно розвиваються високотехнологічні галузі: витрати на дослідження та розробки у 2015 р. становили 2,2 % від обсягу ВВП і займають 4 місце у світі [16]. Держава активно підтримує інноваційну діяльність за рахунок пільгового фінансування, створює умови

для зв'язку між виробництвом, освітою та наукою. Особливістю участі Китаю у сфері високих технологій є співробітництво у сфері розробки, виробництва та запуску супутників. Кореляційний аналіз показує зворотній зв'язок між обсягами доданої вартості промислового виробництва та кількістю патентних заявок. Таку тенденцію можна пояснити незначною кількістю власних розробок та великою кількістю запозичень, орієнтуючись на виготовлення дешевої продукції із низькою якістю. Водночас останнім часом спостерігається щільний зв'язок між витратами на дослідження і розробки та кількістю патентних заявок. У Південній Кореї більшу частку у ВВП складають послуги (близько 53 % від ВВП у 2017 р.). Країна вкладає кошти у розвиток науки та технологій, про що свідчить прямий зв'язок показників обсягу витрат на дослідження й розробки та кількістю патентних заявок. Південна Корея виробляє майже весь спектр електроніки, більша частина якої йде на експорт. Реалізація успішної інноваційної політики була досягнута за рахунок зацікавленості держави у вкладенні коштів у наукові та дослідні розробки. Нідерланди належать до числа високорозвинених індустріальних країн. У структурі ВВП сфера послуг займає 70 %, більша питома вага припадає на комп'ютеризацію та технічне обслуговування. Це підтверджується щільним зв'язком показників обсягу витрат на дослідження та розробки та доданою вартістю наданих послуг. Інноваційна стратегія країни побудована на організації наукових парків на базі університетів. Основними галузями промислового виробництва Нідерландів є харчова, нафтохімічна промисловість та електронне машинобудування, в яких держава є головним інвестором у дослідження.

Група країн з перехідною економікою (Казахстан, Угорщина, Білорусь, Болгарія, Польща, Словаччина та Україна) після розпаду СРСР характеризувалися глибокою кризою в економіці та позначилася низькою інноваційною активністю. Водночас у Польщі, Угорщині та Словаччині більша питома вага у ВВП припадає на сферу послуг. У всіх країнах кореляційний аналіз показує щільний зв'язок між показниками високотехнологічного експорту та доданою вартістю сфери послуг. Проте у Болгарії існує слабкий кореляційний зв'язок між доданою вартістю промислового виробництва та високотехнологічним експортом, оскільки країна не відзначається високою інноваційною активністю. Причиною цього є недостатня мотивація розвитку інноваційного сектору з боку держави, як наслідок підприємства не мають достатньої кількості кваліфікованого персоналу та власних розробок. Казахстан та Білорусь – країни СНД з достатнім економічним потенціалом та відносно низьким рівнем ВВП, які демонструють помірний рівень зв'язку між показниками доданої вартості промислового виробництва та витратами на

розробки і дослідження. Це свідчить про неузгодженість у політиці розробки, впровадження та дослідження нових технологій у виробництві: недостатня увага сектору інновацій, низький рівень впровадження сучасних технологій на промислових підприємствах та незадовільна кваліфікація робочої сили. Водночас кореляційний аналіз макроекономічних показників України показує щільний зв'язок між показниками доданої вартості промислового виробництва та витратами на дослідження і розробки. Проте наявний кризовий стан в економіці країни та макроекономічна нестабільність негативно впливають на технологічний розвиток та зростання економіки.

Таким чином, проведене дослідження свідчить про наявну закономірність – країни з високим рівнем інноваційної активності більше спроможні до диверсифікації виробництва за рахунок більших можливостей у фінансуванні та технологічному розвитку, що безумовно позитивно позначається на їх конкурентоспроможності. Враховуючи наявний потенціал до поширення процесів автоматизації та інших інструментів Індустрії 4.0, зосереджений у США, Німеччині та Японії, слід очікувати сталі позиції цих країн у міжнародних рейтингах, що характеризують конкурентоспроможність країн. З іншого боку, промислово розвинені країни вже відчули наростаючу конкуренцію з боку країн, що розвиваються, і усвідомлюють необхідність модернізації промислового потенціалу шляхом запровадження спеціальних державних програм стимулювання інновацій та технологій у національному виробництві на вітчизняних підприємствах.

Водночас країни з середнім рівнем інноваційної активності менше зосереджуються на глобальних інноваціях та розвивають лише пріоритетні галузі. Наявні проблеми промислового розвитку цих країн мають багаторічні коріння через порушення промислово-економічних зв'язків, що фактично спричинили втрату виробничої бази. Як наслідок, більшість з них успадкували систему, яка не дозволила піднятися промисловості до теперішнього часу. Оскільки Україна належить до другої групи країн, вважаємо доцільним дотримуватися стратегії концентрації на пріоритетних галузях економіки, що дозволить раціонально розподіляти наявні ресурси та залучати за необхідності іноземні.

Висновки та перспективи подальших досліджень

У результаті проведеного дослідження доведено наявність різноманітних підходів до визначення міжнародної конкурентоспроможності, серед яких найбільш поширеним є такий: міжнародна конкурентоспроможність – це здатність суб'єкта господарювання ефективно функціонувати на зовнішньому ринку, а також можливість ведення ефективної фінансово-

www.econa.org.ua

господарської, зовнішньоекономічної діяльності в умовах конкурентного середовища.

Аналіз сучасного стану конкурентоспроможності за рейтингами індексу глобальної конкурентоспроможності, індексу інноваційної активності та легкості введення бізнесу показав, що найбільш технологічно розвинутими є країни-лідери Industry 4.0 із високою інноваційною активністю: США, Німеччина, Японія, Франція, Нідерланди, Китай та Південна Корея. Здійснений кореляційний аналіз основних макроекономічних показників досліджених країн відображає щільний зв'язок між показниками доданої вартості промисловості та ВВП. Стосовно країн із середньою

інноваційною активністю – Угорщина, Польща, Казахстан, Словаччина, Болгарія, Білорусь та Україна – це держави, економіка яких досі перебуває у кризовому становищі, що має вплив на технологічний та інноваційний розвиток підприємств, оскільки застарілі методи на виробництві не відповідають сучасним вимогам. З метою підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності України з урахуванням особливостей реалізації положень Індустрії 4.0 вважаємо доцільним дотримуватися стратегії концентрації на пріоритетних галузях економіки, що дозволить раціонально розподіляти наявні ресурси та залучати за необхідності іноземні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- Алмаев А. І., Коваленко Н. В. Удосконалення оцінки конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації. *Проблеми матеріальної культури – економічні науки*. 2009. № 7. С. 7-10.
- Кутідзе Л. С. Роль стратегічного маркетингу у формуванні експортного потенціалу регіону. *Вісник НУ «Львівська політехніка». Логістика*. 2003. № 472. С. 103-108.
- Нестеренко С. А. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств: управлінський аспект: [монографія]. Київ: [б. в.], 2012. 482 с.
- Портер М. Міжнародна конкуренція: пер. з англ.; під ред. В. Д. Щетиніна. Москва: Міжнародні відносини, 2004. 896 с.
- Піддубний І. О., Піддубна А. І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: [навч. посібник]. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2004. 264 с.
- Шлюсарчик Б. Попитово-пропозиційні передумови конкурентоспроможності в сучасних теоріях міжнародної торгівлі. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2003. № 3. С. 16-22. URL: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu/2003>.
- Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: [учебник]. Москва: Инфра-М, 2000. 312 с.
- Гергель М. Ю., Скоробогатова Н. Є. Модель оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства. *Економічний форум*. 2014. № 1. С. 153-161.
- Global Innovation Index 2018 – WIPO. URL: <https://www.wipo.int>.
- The Global Competitiveness Report 2018. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018>.
- Doing Business – 2019. Measuring Business Regulations. URL: <https://www.doingbusiness.org>.
- Матюшенко І. Ю. Перспективи розвитку конвергентних технологій в країнах світу й Україні для вирішення глобальних проблем: [монографія]. Харків, 2017. 448 с.
- Четвертая промышленная революция. Популярно о главном технологическом тренде XXI века. URL: <http://www.tadviser.ru>.
- Офіційний сайт Асоціації підприємств промислової автоматизації України. URL: <https://appau.org.ua>
- Білан В. І. Інноваційна сфера Німеччини: тенденції розвитку та шляхи використання прогресивного досвіду для України. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2010. Вип. 17. С. 452-456.
- The World Bank. URL: <https://www.worldbank.org/>.

REFERENCES

- Akmaev, A. I., Kovalenko, N. V. (2009). Udoskonalennya otsinky konkurentospromozhnosti pidpryyemstva v umovakh hlobalizatsiyi [Improving the assessment of enterprise competitiveness in the context of globalization.]. *Problemy materialnoy kultury – Problems of material culture*, 7, 7-10 [in Ukrainian].
- Kutidze L. S. (2003). Rol stratehichnoho marketynhu u formuvanni eksportnoho potentsialu rehionu [The role of strategic marketing in shaping the export potential of the region]. *Visnyk NU «Lvivska politehnika». Lohistyka – Bulletin of NU «Lviv Polytechnic». Logistics*, 472, 103-108 [in Ukrainian].
- Nesterenko, S. A. (2012). *Konkurentospromozhnist silskohospodarskykh pidpryyemstv: upravlinsky aspekt* [Competitiveness of agricultural enterprises: a managerial aspect]. Kyiv. [in Ukrainian].
- Porter, M. (2004). *Mizhnarodna konkurentsya* [International competition]. Moscow: Mizhnarodni vidnosyny [in Russian].

www.econa.org.ua

5. Piddubnyy, I. O., Piddubna, A. I. (2004). *Upravlinnya mizhnarodnoyu konkurentospromozhnistyu pidpryyemstva* [Management of the international competitiveness of the enterprise]. Kharkiv: INZHEK [in Ukrainian].
6. Shlyusarchyk, B. (2003). *Popytovo-propozytsiyni peredumovy konkurentospromozhnosti v suchasnykh teoriyakh mizhnarodnoyi torhivli* [Demand-supply prerequisites for competitiveness in modern theories of international trade]. *Ekonomichnyy visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu – Economic Bulletin of the National Mining University*, 3, 16-22. Retrieved from: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu/2003> [in Ukrainian].
7. Fatkhutdynov, R. A. (2000). *Konkurentosposobnost: ekonomyka, stratehiya, upravlenye* [Competitiveness: economics, strategy, management]. Moscow: Infra-M [in Russian].
8. Gergel, M. Yu., Skorobogatova, N. Ye. (2014). *Model otsinky promyslovoho pidpryyemstva* [Assessment model of competitiveness of industrial enterprise]. *Ekonomichnyy forum – Economic Forum*, 1, 153-161 [in Ukrainian].
9. Global Innovation Index 2018 – WIPO. Retrieved from: <https://www.wipo.int> [in English].
10. *The Global Competitiveness Report* (2018). Retrieved from: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/> [in English].
11. *Doing Business – 2019. Measuring Business Regulations*. (2019). Retrieved from: <https://www.doingbusiness.org/> [in English].
12. Matyushenko, I. Yu. (2017). *Perspektyvy rozvytku konverhentnykh tekhnolohiy v krayinakh svitu y Ukrayini dlya vyrishennya hlobalnykh problem* [Prospects for the development of convergent technologies in countries of the world and Ukraine to solve global problems]. Kharkiv [in Ukrainian].
13. *Chetvertaya promyshlennaya revolyutsiya. Populyarno o glavnom tekhnolohycheskom trende XXI veka* [The fourth industrial revolution. It is popular about the main technological trend of the 21st century]. Retrieved from: <http://www.tadviser.ru> [in Russian].
14. Ofitsiynyy sayt Asotsiatsiyi pidpryyemstv promyslovoyi avtomatyatsiyi Ukrayiny. Retrieved from: <https://appau.org.ua> [in Ukrainian].
15. Bilan, V. I. (2010). *Innovatsiyna sfera Nimechchyny: tendentsiyi rozvytku ta shlyakhy vykorystannya prohresyvnoho dosvidu dlya Ukrayiny* [Germany's Innovation Sphere: Development Trends and Ways to Use Progressive Experience for Ukraine]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky – Germany's Innovation Sphere: Development Trends and Ways to Use Progressive Experience for Ukraine*, 17, 452-456 [in Ukrainian].
16. The World Bank. Retrieved from: <https://www.worldbank.org/> [in English].

УДК 311.14; 336.228

JEL classification: C40, H32

Василь КАНЮК

аспірант,
кафедра податків та фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний
університет, Україна

© Василь Канюк, 2019

Отримано: 22.05.2019 р.
Прорецензовано: 31.05.2019 р.
Рекомендовано до друку: 08.07.2019 р.
Опубліковано: 30.10.2019 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

Василь Канюк (Україна)

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ПОДАТКОВОГО РИЗИКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА ОСНОВІ ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНИХ МЕТОДІВ

Анотація

Вступ. Оцінка та управління податковими ризиками є важливою складовою підтримки стабільного фінансового стану суб'єктів господарювання. В умовах подальшої трансформації національної системи оподаткування об'єктивне оцінювання податкових ризиків з метою мінімізації їх негативних фінансових наслідків набудуватиме пріоритетного значення.

Мета. Розробка методичного підходу до оцінювання податкових ризиків на мікрорівні із застосуванням економіко-статистичних методів.

Метод (методологія). Податкові ризики можна оцінити на основі якісного та кількісного аналізу. До останніх, які дають можливість чітко визначити ступінь окремих видів ризику, відносяться економіко-статистичні та аналітичні методи. У процесі дослідження застосовувалися такі економіко-статистичні методи, як розрахунок середніх величин, показників варіації, кореляційний аналіз. Результати оцінювання за допомогою зазначених методів можуть мати як стандартизований, так і аналітичний характер. До показників, які відображають рівень ризиковості обраного суб'єкта господарювання режиму оподаткування, встановленого чинними податковим законодавством, та обрані для дослідження, належать: загальний обсяг сплачених податків, зборів та відрахувань, обсяг поточної кредиторської заборгованості, рівень податкового навантаження. Вибірка платників податків складається з 22 українських операторів газорозподільних мереж.

Результати. Отримані за кілька років результати дали можливість оцінити рівень ризикогенності податкової політики, яку реалізують досліджувані підприємства. Подальші напрями вивчення можливостей застосування розглянутих та інших економіко-статистичних методів з метою оцінювання податкових ризиків суб'єктів господарювання передбачають вивчення доцільності використання для вказаних цілей методів регресійного аналізу й аналізу коефіцієнтів еластичності для оцінки чутливості рівня податкового навантаження щодо зміни відповідних факторів.

Канюк В. Методичний підхід до оцінювання податкового ризику суб'єктів господарювання на основі економіко-статистичних методів. *Економічний аналіз*. Тернопіль. 2019. Том 29. № 3. С. 29-39.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.029>

Ключові слова: податковий ризик; оцінка; статистичні методи; показник; обсяг сплачених податків; поточна кредиторська заборгованість; рівень податкового навантаження; інтегральний показник.

UDC 311.14; 336.228

Vasyl Kanyuk (Ukraine)

JEL classification: C40, H32

Vasyl KANYUK

PhD student,

Department of Taxes and Fiscal Policy,

Ternopil National Economic University, Ukraine

© Vasyl Kanyuk, 2019

Received: 22.05.2019

Revised: 31.05.2019

Accepted: 08.07.2019

Online publication date: 30.10.2019



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

METHODICAL APPROACH TO TAX RISK ASSESSMENT OF BUSINESS ENTITIES BASED ON ECONOMIC AND STATISTICAL METHODS

Abstract

Introduction. Tax risk assessment and management is an important component of maintaining a stable financial position for business entities. In the context of the further transformation of the national tax system, objective assessment of tax risks in order to minimize their negative financial consequences will become a priority.

Purpose. The article aims to develop a methodological approach to the assessment of tax risks at the micro level using economic and statistical methods.

Method (methodology). Tax risks can be assessed on the basis of qualitative and quantitative analysis. The latter, which make it possible to clearly identify the degree of individual types of risk, include economic, statistical and analytical methods. In the course of the study such economic and statistical methods as calculation of average values, indicators of variation, correlation analysis are applied. The results of the assessment using these methods can have both standardized and analytical characters. Indicators, which reflect the level of risk selected by the entities of the tax regime, are established by the current tax law and selected for research. They include total taxes paid, fees and charges, current payables, tax burden. The taxpayer sample consists of 22 Ukrainian gas distribution operators.

Results. The results obtained over several years have made it possible to assess the level of riskiness of the tax policy implemented by the surveyed enterprises. Further areas of study of the possibilities of applying the considered and other economic and statistical methods to assess the tax risks of economic entities include examining the feasibility of use of the methods of regression analysis and analysis of elasticity coefficients to assess the sensitivity of the tax burden on changes in relevant factors.

Kanyuk, V. (2019). Methodical approach to tax risk assessment of business entities based on economic and statistical methods. *Economic analysis*, 29 (3), 29-39.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.029>

Keywords: tax risk; rating; statistical methods; indicator; the amount of taxes paid; current accounts payable; the level of tax burden; integral indicator.

Вступ

Фінансово-господарська діяльність підприємства завжди пов'язана з численними ризиками, оцінка й управління якими є провідною детермінантою підтримки стійкості фінансового стану підприємницьких структур. Однією з найважливіших груп фінансових ризиків вважають податкові, оскільки оподаткування охоплює практично всі сфери функціонування суб'єктів господарювання.

У результаті посилення міжнародної інтеграції вітчизняної економіки у глобальний фінансово-економічний простір і виходом українських компаній на міжнародні ринки капіталу очікувано відбуватиметься подальша поступова трансформація національної системи оподаткування та відповідної законодавчої бази. Тому в сучасних умовах ще більшого значення набудатиме об'єктивне оцінювання й активне управління податковими ризиками на макrorівні, оскільки воно дає змогу мінімізувати їхні негативні фінансові наслідки (зокрема, у вигляді значних податкових донарахувань і санкцій за результатами перевірок фіскальних органів), що можуть болісно позначитися на фінансовій стійкості підприємницьких структур, котрі мають проблеми з поточною ліквідністю та платоспроможністю. Отже, швидше за все, найближчими роками до пріоритетних завдань для вітчизняних підприємств належатимуть вибір оптимального режиму оподаткування та системне управління податковими ризиками на основі їхньої достовірної оцінки.

Таким чином, актуальність дослідження полягає в тому, що своєчасне об'єктивне оцінювання податкових ризиків дасть змогу підприємствам ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення щодо мінімізації небажаних наслідків, пов'язаних із помилками в обчисленні та сплаті податків та обов'язкових платежів, некоректним урахуванням чи недостатнім контролем за перманентними новаціями у сфері податкового законодавства тощо.

Мета статті

Мета статті – оцінити податкові ризики можна на основі якісного та кількісного аналізу. Останній, як зазначає К. Семенова, є менш суб'єктивним і дає можливість чітко визначити ступінь окремих видів ризику і ризику певного виду діяльності в цілому [11, с. 261]. У найзагальнішому вигляді кількісні методи аналізу податкового ризику на мікрорівні поділяються на дві групи: економіко-статистичні й аналітичні. У науковій вітчизняній літературі зазвичай обмежуються тільки загальним описом економіко-статистичного інструментарію оцінювання ризиків, у тому числі і податкових. До таких праць можемо віднести дослідження С. Кучер

[6], І. Посохова [9], К. Тарасової [12]. У монографії О. Десятнюк зроблено спробу застосування методів економіко-математичного моделювання щодо мінімізації податкових втрат на макrorівні [3].

Враховуючи зазначене вище, мета цього дослідження полягає в розробленні методичного підходу до оцінювання податкових ризиків на рівні суб'єктів підприємницької діяльності на основі застосування інструментарію математичної статистики, що на наш погляд, є доволі перспективним напрямом наукових пошуків у сфері сучасної податкової ризикології

Виклад основного матеріалу дослідження

У рамках економіко-статистичного методу до переліку інструментів, які вітчизняні та зарубіжні науковці найчастіше рекомендують для оцінювання різних типів податкових ризиків підприємницьких структур, можна віднести: математичне сподівання (середнє значення), середньоквадратичне відхилення дійсного значення випадкової величини від найбільш очікуваного (середнього значення), дисперсію, коефіцієнт варіації і т. ін. Причому результати такого оцінювання можуть мати як стандартизований, так і аналітичний характер. Зокрема, висновки щодо значень середньої величини та дисперсії мають довільну, суб'єктивну інтерпретацію. А для того, щоб міра ризику мала ту ж розмірність, що й середнє значення, доцільно розраховувати середнє квадратичне відхилення. Кількісні характеристики коефіцієнта варіації, методу «трьох сігм» інтерпретують на основі відповідних шкал, тобто – стандартизовані. До цієї групи також відносять обернену функцію щільності ймовірності та коефіцієнт точності прогнозування.

Застосування економіко-статистичних методів передбачає формування певної сукупності показників, які б відображали негативні наслідки ризикогенності податкової політики держави, що реалізується суб'єктом господарювання. Основними критеріями доцільності вибору показників є [5, с. 91]:

- важливість для прийняття рішень;
- доступність даних для розрахунку відповідного показника;
- відсутність дублювання інших показників;
- повнота аналізу, що проводиться.
- До таких показників, на нашу думку, слід віднести:
 - загальний обсяг сплачених зобов'язань з податків і зборів (рядок 3115, форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)»);
 - обсяг відрахувань на соціальні заходи (рядок 3110, форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)»);
 - обсяг поточної кредиторської заборгованості за розрахунками з бюджетом (рядок 1620, форма

№ 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», значення на кінець звітного періоду);

- рівень податкового навантаження, який може бути розрахований як відношення усіх сплачених податків, зборів та відрахувань (рядок 3115, форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)» + рядок 3110, форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)») до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (рядок 2000, форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»).

Економіко-статистичні методи, на нашу думку, доцільно застосовувати у випадках наявності суттєвого масиву емпіричних (фактичних) даних щодо оцінюваних показників за минулі періоди (в динаміці щодо конкретного платника податків) чи у просторовому розрізі (щодо певної вибірки або сукупності платників податків, як у нашому випадку – 22 операторів газорозподільних мереж) для оцінки ризику зростання відповідного показника від його середнього значення відповідного ряду динаміки, або певної вибірки платників податків аналогічно виду економічної діяльності.

Такого роду завдання передбачає застосування стандартних формул показників варіації, зокрема:

- дисперсії:

$$\sigma^2 = \frac{\sum(x_i - \bar{x})^2}{n}; \quad (1)$$

- середнього квадратичного відхилення:

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2}; \quad (2)$$

- квадратичного коефіцієнта варіації:

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}} \times 100\%. \quad (3)$$

Зазначимо, що за умов нормального розподілу існує наступна залежність між величиною середнього квадратичного відхилення та кількістю спостережень:

- у межах $\bar{x} \pm 1\sigma$ розташовано 0,683, або 68,3% від загальної кількості спостережень;
- у межах $\bar{x} \pm 2\sigma$ - 0,954, або 95,4% від загальної кількості спостережень;
- у межах $\bar{x} \pm 3\sigma$ - 0,997, або 99,7% від загальної кількості спостережень.

Таким чином, на основі середнього квадратичного відхилення ми можемо оцінити величину ризику зміни досліджуваного показника з відповідною ймовірністю.

Володіючи достатнім масивом даних щодо вибірки з 22 українських операторів газорозподільних мереж, проаналізуємо

відхилення фактичних значень показників абсолютного та відносного податкового навантаження (загального обсягу сплачених податків, зборів, відрахувань (далі - ОСП) і рівня податкового навантаження (РПН)) від середніх параметрів цих індикаторів за вказаною сукупністю газорозподільних підприємств протягом 2013-2017 рр. Це, на нашу думку, дасть змогу оцінити ймовірні негативні наслідки трансформації податкових взаємовідносин згаданої групи платників податків із державою упродовж низки останніх років. Детальну методику проведення такого роду аналізу, на прикладі 2013 року, наведемо в таблиці 1.

Відповідно до наведених даних можемо стверджувати, що спостерігаються значні коливання фактичних значень у зіставленні із середніми параметрами за сукупністю досліджуваних показників. Водночас значення дисперсії та середньоквадратичного відхилення для показника загального обсягу сплачених податків та обов'язкових платежів для обраної вибірки газорозподільних компаній знижувалися упродовж досліджуваного періоду (наприклад, згадане середньоквадратичне відхилення скоротилося з 56708,92 тис. грн у 2013 році до 48430,07 тис. грн у 2017 році).

Середнє квадратичне відхилення загального обсягу сплачених податків, зборів і відрахувань від середнього значення у відсотковому виразі, яке було розраховано з метою елімінації інфляційного фактору, в середньому за досліджуваний період становило 52 %. Це свідчить, що ризик відхилення від середнього значення по досліджуваній сукупності в середньому становить 52 % з ймовірністю 0,683; 104 % - з ймовірністю 0,954 та 156 % - з ймовірністю 0,997. Отримані результати свідчать про надто високий ризик зміни абсолютних обсягів податкового навантаження по досліджуваній сукупності суб'єктів господарювання, що може негативно позначитися на їхній платоспроможності та фінансовій стійкості.

Результати аналогічних розрахунків за наступні роки наведено в табл. 2.

Суттєві відхилення фактичних значень рівня податкового навантаження від середніх параметрів у 2016 та 2017 рр. (рис. 1) можуть свідчити про підвищення ризику зміни податкового навантаження внаслідок різких коливань ділової активності та пов'язаними з ними суттєвими змінами величини бази оподаткування.

Економіко-статистичні методи аналізу дають можливість виявити тенденцію збільшення чи зменшення суми бази оподаткування та обсягів сплачених податків та обов'язкових платежів, а також взаємозв'язки між ними.

Таблиця 1. Аналіз відхилень від середнього значення загального обсягу сплачених податків та обов'язкових платежів щодо вибірки вітчизняних операторів газорозподільних мереж у 2013 р. [8]

Оператор ГРМ	Загальний ОСП, тис. грн	Відхилення по загальному ОСП		Квадрат відхилень по загальному ОСП	
		тис. грн.	% від середнього значення	тис. грн.	% від середнього значення
Дніпропетровськгаз	252566	145389,80	135,66	21138199231	18402,27
Львівгаз	242748	135571,80	126,49	18379717885	16000,82
Харківгаз	150362	43185,82	40,29	1865014892	1623,63
Івано–Франківськгаз	134811	27634,82	25,78	763683176	664,84
Запоріжгаз	32578	-74598,18	-69,60	5564888731	4844,62
Полтавагаз	78051	-29125,18	-27,18	848276216	738,48
Сумигаз	104803	-2373,18	-2,21	5631992	4,90
Хмельницькгаз	99011	-8165,18	-7,62	66670194	58,04
Чернігівгаз	114112	6935,82	6,47	48105574	41,88
Житомиргаз	106447	-729,18	-0,68	531706	0,46
Харківміськгаз	123217	16040,82	14,97	257307848	224,00
Дніпрогаз	142115	34938,82	32,60	1220721016	1062,72
Рівнегаз	76503	-30673,18	-28,62	940844083	819,07
Волиньгаз	69180	-37996,18	-35,45	1443709833	1256,85
Миколаївгаз	86240	-20936,18	-19,53	438323709	381,59
Черкасигаз	87569	-19607,18	-18,29	384441578	334,68
Закарпатгаз	82932	-24244,18	-22,62	587780352	511,70
Криворіжгаз	76818	-30358,18	-28,33	921619203	802,33
Луганськгаз	163367	56190,82	52,43	3157408048	2748,74
Тернопільміськгаз	22277	-84899,18	-79,21	7207871073	6274,95
Чернівцігаз	44077	-63099,18	-58,87	3981506746	3466,18
Херсонгаз	68092	-39084,18	-36,47	1527573268	1329,86
Сума квадратів відхилень від середнього значення	x	x	x	70749826355	61592,64
Середнє квадратичне відхилення	x	x	x	56708,92	52,91

Таблиця 2. Відхилення показників абсолютного та відносного податкового навантаження від їхніх середніх значень щодо вибірки вітчизняних операторів газорозподільних мереж за період 2013-2017 рр. (n = 22)

Рік	Дисперсія		Середнє квадратичне відхилення		
	ОСП	РПН	ОСП, тис. грн	ОСП, %	РПН, %
2013	3215901198	8,22	56708,92	52,91	2,87
2014	2435376768	7,72	49349,54	51,86	2,78
2015	2779182211	4,75	5217,95	52,42	2,18
2016	2732455896	68,19	52272,90	52,23	8,26
2017	2345472030	69,05	48430,07	50,91	8,31

Величини сплачених податків і зборів та відрахувань на соціальні заходи відображаються у Звіті про рух грошових коштів за рядком (за прямим методом) за рядком 3115 «Зобов'язання з податків і зборів» та за рядком 3110 «Відрахування на соціальні заходи» відповідно. Як фактори впливу на величину зобов'язань з податків і зборів можемо вибрати дані Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) щодо чистого доходу від

реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – рядок 2000, собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) – рядок 2050, фінансового результату до оподаткування – рядок 2290/2295. На величину обсягу відрахувань на соціальні заходи буде впливати розмір витрат на оплату праці – рядок 2505 Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід).

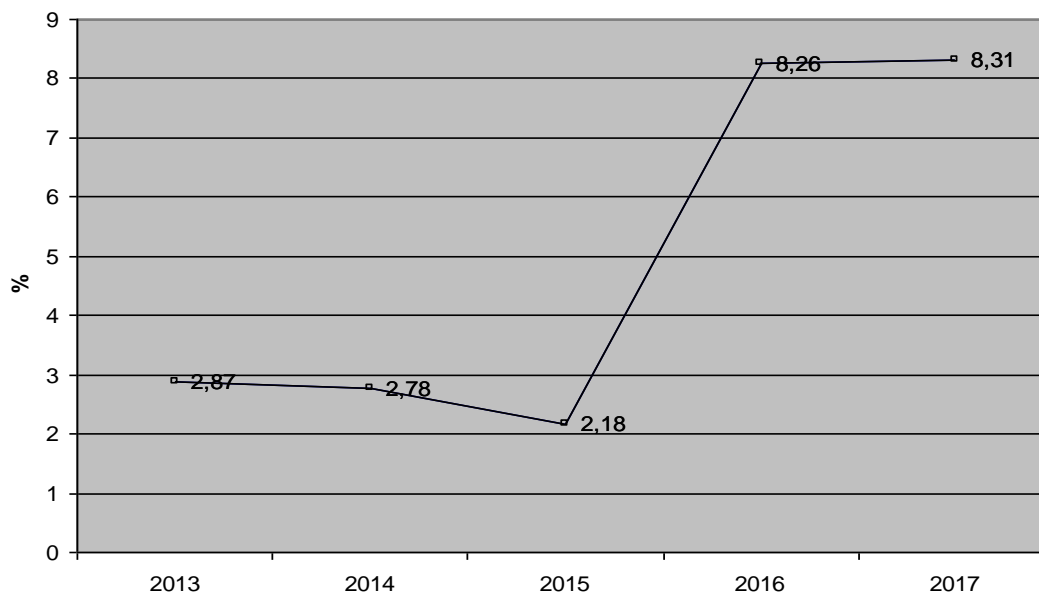


Рис. 1. Динаміка зміни середньоквадратичного відхилення показника рівня податкового навантаження щодо вибірки вітчизняних операторів газорозподільних мереж за період 2013-2017 рр. (n = 22)

Міцність зв'язку між вищезазначеними показниками оцінимо за допомогою кореляційного аналізу, шляхом розрахунку лінійного коефіцієнта кореляції між:

- обсягом сплачених податків і зборів та чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (r_1);
- обсягом сплачених податків і зборів та собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (r_2);
- обсягом сплачених податків і зборів та фінансовим результатом до оподаткування (r_3);

- обсягом відрахувань на соціальні заходи та розміром витрат на оплату праці (r_4).

Для обчислення згаданого коефіцієнта скористаємося формулою:

$$r = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \times \bar{y}}{\sigma_x \times \sigma_y} \quad (4)$$

Інтерпретацію щодо характеру зв'язку між досліджуваними показниками здійснимо на основі таблиці 3:

Таблиця 3. Оцінка лінійного коефіцієнта кореляції [7, с. 164]

Значення лінійного коефіцієнта кореляції	Характер зв'язку	Інтерпретація зв'язку
$r = 0$	відсутній	-
$0 < r < 1$	прямий	із збільшенням x збільшується y або навпаки
$-1 < r < 0$	обернений	із збільшенням x зменшується y або навпаки
$r = 1$	функціональний	кожному значенню факторної ознаки x відповідає одне, чітко виражене значення результативної ознаки y

Якісну оцінку отриманих коефіцієнтів кореляції

дамо на основі шкали Чеддока (табл. 4):

Таблиця 4. Шкала Чеддока [7, с. 166].

Величина коефіцієнта	0,1 – 0,3	0,3 – 0,5	0,5 – 0,7	0,7 – 0,9	0,9 – 0,99
Характеристика зв'язку	слабкий	помірний	помітний	високий	доволі високий

Результати розрахунків по вищезазначеній сукупності суб'єктів господарювання за кілька років наведено в табл. 5. Отримані дані свідчать, що протягом досліджуваного періоду, в середньому по сукупності, існує високий прямий зв'язок між обсягом сплачених податків і зборів та

відповідними базами оподаткування (r_1 , r_2), доволі високий прямий зв'язок між обсягом відрахувань на соціальні заходи та розміром витрат на оплату праці (r_4). Між обсягом сплачених податків і зборів та фінансовим результатом до оподаткування (r_3), упродовж 2013-2016 рр. спостерігався обернений і

www.econa.org.ua

дуже слабкий зв'язок, а у 2017 р. він набув помітного оберненого виразу. Це, на нашу думку, можна пояснити структурою вихідної інформації: результативною ознакою виступає весь обсяг

сплачених податків і зборів, що не дає змоги виявити більш детальну та точну характеристику зв'язку в розрізі кожного виду сплаченого податку чи збору.

Таблиця 5. Оцінка міцності зв'язку між обсягом сплачених податків і обов'язкових платежів та базою оподаткування щодо вибірки вітчизняних операторів газорозподільних мереж у період 2013-2017 рр. (n = 22)

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
r ₁	0,865	0,808	0,905	0,746	0,759
r ₂	0,856	0,780	0,892	0,737	0,754
r ₃	-0,031	-0,280	-0,322	-0,099	-0,535
r ₄	0,935	0,965	0,980	0,995	0,993

Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом (далі - ПКЗ), тобто податковий борг, може спричинити значний негативний вплив на економічну стабільність суб'єктів господарювання та свідчити про обрання платником податків неоптимального режиму оподаткування [10]. Оцінку такого роду ризику, який може виникати у взаємовідносинах платника податків з державою, здійснимо за обраною для дослідження сукупністю українських газорозподільних підприємств на основі таких показників, як:

– середній обсяг поточної кредиторської заборгованості з бюджетом по сукупності:

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{N}; \quad (5)$$

– ймовірність зростання кредиторської заборгованості в інших підприємств:

$$P(x) = \frac{n}{N}; \quad (6)$$

– де, n – кількість суб'єктів господарювання, в яких поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом зростає за рік; N – загальна кількість досліджуваних підприємств;
– ризик зростання поточної кредиторської заборгованості за розрахунками з бюджетом:

$$R = P(x) \times \bar{x}. \quad (7)$$

Результати розрахунків по досліджуваній сукупності підприємств за 2013-2017 рр. наведено в табл. 6.

Таблиця 6. Оцінка ризику зростання поточної кредиторської заборгованості за розрахунками з бюджетом по вибірці вітчизняних операторів газорозподільних мереж у період 2013-2017 рр. (n = 22) [8]

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Кількість підприємств у вибірці	22	22	22	22	22
Кількість підприємств, у яких ПКЗ зростає	9	15	18	10	9
Ймовірність збільшення ПКЗ в інших підприємств	0,409	0,682	0,818	0,455	0,409
Загальний обсяг збільшення ПКЗ, тис. грн	31548	170265	890807	1039392	239669
Середній обсяг збільшення ПКЗ, тис. грн	3505,3	11351	49489,3	103939,2	26629,9
Ризик зростання ПКЗ, тис. грн	1433,7	7741,4	40482,2	47292,3	10891,6

Як свідчать наведені дані, найвища кількість газорозподільних підприємств, у яких зафіксовано зростання ПКЗ, спостерігалася у 2015 році (18 одиниць), а у 2017 році цей показник зменшився до рівня 2013 року (9 одиниць). Відповідно і ймовірність збільшення ПКЗ була найвищою у 2015 році. Водночас упродовж досліджуваного періоду

простежувалися різновекторні тенденції щодо зміни величини ймовірності збільшення ПКЗ в інших підприємств (у 2013-2015 рр. – відбувалося різке зростання, а у 2016-2017 рр. – помітне падіння) про що свідчать графічно зображені дані (рис. 2).

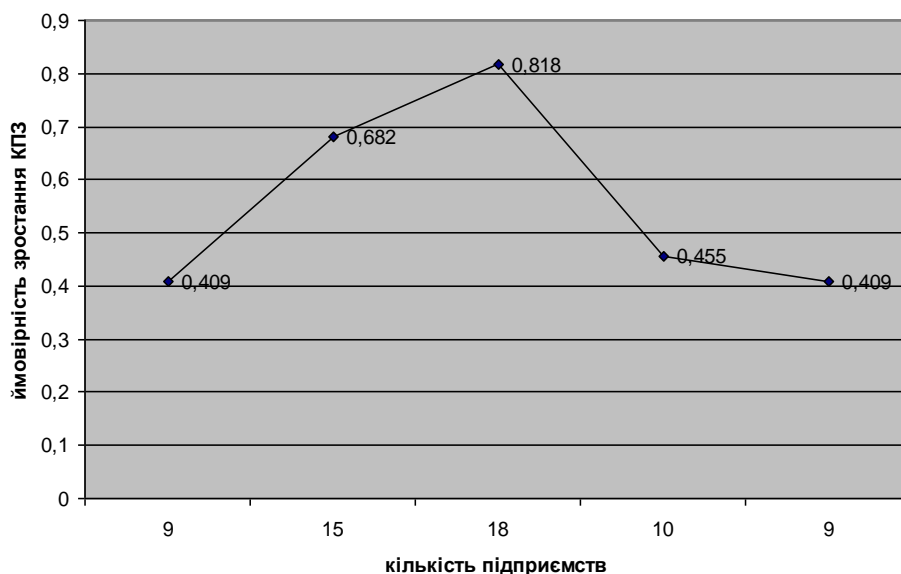


Рис. 2. Залежність ймовірності зростання ПКЗ від кількості підприємств за обраною сукупністю вітчизняних операторів газорозподільних мереж у період 2013-2017 рр.

Проте сам ризик підвищення ПКЗ у вартісному виразі, обчислений на основі формул (5 – 7), був найвищим у 2016 році. Це свідчить про дуже велике збільшення обсягів КПЗ в деяких суб'єктів господарювання і незначне її зменшення в інших. Найбільше зростання КПЗ у 2013 році зафіксовано в ПАТ «Львівгаз» - 246497 тис. грн та ПАТ «Харківгаз» – 234111 тис. грн, ще по 5 підприємствах збільшення обсягів КПЗ не перевищувало 120000 тис. грн. Це ПАТ «Івано-Франківськгаз»

(9782 тис. грн), ПАТ «Хмельницькгаз» (115964 тис. грн), ПАТ «Рівнегаз» (97509 тис. грн), ПАТ «Волиньгаз» (91240 тис. грн) та ПАТ «Закарпатгаз» (83100 тис. грн). Крім цього, як свідчать дані рядка 1620 Балансу (Звіту про фінансовий стан), перелічені газорозподільні компанії, починаючи з 2014 року, щорічно збільшували обсяги поточної кредиторської заборгованості за розрахунками з бюджетом (табл. 7).

Таблиця 7. Зміна обсягів поточної кредиторської заборгованості за розрахунками з бюджетом окремих вітчизняних газорозподільних підприємств у 2013-2017 рр. (ряд.1620 форми № 1 на кінець року – ряд. 1620 форми № 1 на початок року) [8]

	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Львівгаз	-14284	16658	139094	246497	89462
Харківгаз	-3780	45439	106320	234111	98523
Івано-Франківськгаз	2022	7914	110039	97852	13481
Хмельницькгаз	10900	-2468	77970	115964	9721
Рівнегаз	-5559	7557	53183	97509	-1706
Волиньгаз	-3082	1901	49042	91240	8172
Миколаївгаз	916	333	40783	58256	15230
Закарпатгаз	767	7977	43860	6710	2162

На нашу думку, наявність значних обсягів і тенденція до постійного зростання поточної кредиторської заборгованості за розрахунками з бюджетом по згаданих газорозподільних компаніях свідчить про генерування значних податкових ризиків, пов'язаних із несвоечасною та/або неповною сплатою податків і зборів. Наслідками настання таких ризиків є застосування до платників податків з боку контролюючих податкових органів фінансових санкцій у вигляді штрафів і пені, що знижує фінансову результативність діяльності та

негативно позначається на їхньому фінансовому стані.

Більш ґрунтовно оцінити рівень ризику неповної та/або несвоечасної сплати суми податків та обов'язкових платежів до бюджету та державних соціальних фондів по кожному конкретному суб'єкту господарювання, зазначеному в табл. 7, можна шляхом зіставлення загального обсягу сплачених податків, зборів та відрахувань та обсягу поточної кредиторської заборгованості з бюджетом (табл. 8).

Таблиця 8. Оцінка ризику неповної та/або несвоечасної суми податків та обов'язкових платежів окремими газорозподільними підприємствами в 2014 р. [8]

ГРК	Обсяг сплачених ПЗВ	Збільшення ПКЗ	Необхідний обсяг ПЗВ до сплати	Міра ризику
ПАТ «Львівгаз»	194449	16658	211107	0,079
ПАТ «Харківгаз»	138640	45439	184079	0,247
ПАТ «Івано-Франківськгаз»	124708	7914	162622	0,049
ПАТ «Рівнегаз»	69066	7557	76623	0,099
ПАТ «Волиньгаз»	64578	1901	66479	0,029
ПАТ «Миколаївгаз»	82582	333	82915	0,004
ПАТ «Закарпатгаз»	74080	7977	82057	0,097

Аналіз наведених даних свідчить про те, що найбільший ризик неповної та/або несвоечасної сплати обсягу нарахованих податків, зборів та відрахувань на соціальні заходи мало ПАТ «Харківгаз», що є логічним з огляду на найбільше зростання обсягу ПКЗ у 2014 році серед досліджуваної вибірки суб'єктів господарювання.

Аналогічним чином оцінимо рівень згаданого ризику для наступних періодів та подамо узагальнені результати в табл. 9.

Наведені дані свідчать, що найвищий ризик неповної та/або несвоечасної сплати суми податків, зборів і відрахувань на соціальні заходи був у 2016 році, хоча цей показник був найбільшим за досліджуваний період в ПАТ «Івано-Франківськгаз» та ПАТ «Закарпатгаз» у 2015 році. У 2017 році рівень зазначеного ризику знижується у зіставленні із попереднім роком, проте залишається набагато вищим у зіставленні із 2014 роком.

Таблиця 9. Ризик неповної та/або несвоечасної сплати суми податків та обов'язкових платежів окремими вітчизняними газорозподільними підприємствами протягом 2014-2017 рр.

ГРК	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
ПАТ «Львівгаз»	0,079	0,399	0,601	0,334
ПАТ «Харківгаз»	0,247	0,397	0,627	0,459
ПАТ «Івано-Франківськгаз»	0,049	0,465	0,396	0,089
ПАТ «Хмельницькгаз»	-	0,453	0,546	0,88
ПАТ «Рівнегаз»	0,099	0,427	0,559	-
ПАТ «Волиньгаз»	0,029	0,428	0,602	0,107
ПАТ «Миколаївгаз»	0,004	0,299	0,405	0,185
ПАТ «Закарпатгаз»	0,097	0,427	0,098	0,036

Узагальнювальну оцінку рівня податкового ризику можна отримати на основі інтегрального показника, який обчислюється на основі відповідних коефіцієнтів варіації за наступною формулою:

$$V_{iim} = \frac{\sum V_i}{n}, \quad (8)$$

де

V_i – значення коефіцієнта варіації по i -му показнику;

n – кількість показників, на основі яких обчислювався коефіцієнт варіації.

Для оцінки було обрано зазначені вище показники, які повною мірою відображають найбільш репрезентативні аспекти впливу податкової політики держави на результативність діяльності та фінансовий стан суб'єктів господарювання газорозподільної галузі, до того ж інформація щодо цих показників представлена у фінансовій звітності, що є у відкритому доступі.

Для інтерпретації рівня податкового ризику із використанням коефіцієнта варіації будемо застосовувати градацію останнього для оцінки комерційних ризиків (табл. 10).

Результати розрахунків, наведені в табл. 11, свідчать, що середнє значення інтегрального показника податкового ризику по групі досліджуваних підприємств протягом 2013-2017 рр. коливалось в межах від 59,48 % до 820,88 %, що відповідає критичному рівню ризикогенності режиму оподаткування, встановленого податковим законодавством для операторів газорозподільних мереж. Значний інтервал коливань обчисленого інтегрального індикатора можна пояснити насамперед тим, що в досліджувану сукупність входять суб'єкти господарювання газорозподільної галузі України, які мають суттєві відмінності по аналізованих показниках.

Таблиця 10. Оцінка податкового ризику на основі значень квадратичного коефіцієнта варіації [1, с. 120; 4, с. 170]

Квадратичний коефіцієнт варіації	Характеристика ризику	Рівень ризику
Від 0 до 0,1	Слабий	Допустимий
Від 0,1 до 0,25	Помірний	Прийнятний
Від 0,25 до 1,0	Високий	Критичний

Таблиця 11. Коефіцієнти варіації та інтегральний показник податкового ризику по вибірці вітчизняних операторів газорозподільних мереж за період 2013-2017 рр. (n = 22)

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
V _{осп} , %	52,91	51,86	52,42	52,23	50,91
V _{рпн} , %	23,17	26,35	27,84	87,14	89,48
V _{пкз} , %*	457,92	150,08	98,19	188,03	2322,25
V _{інт} , %	178,00	76,10	59,48	109,13	820,88

* - з огляду на те, що знаменник у цьому випадку може бути від'ємний, до уваги беруться тільки абсолютні значення.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Запропонований методичний підхід до оцінювання податкових ризиків на макrorівні на основі застосування економіко-статистичного інструментарію дає змогу визначити рівень ризиковості обраного суб'єктами господарювання режиму оподаткування, встановленого чинними податковим законодавством.

Використання розробленого методичного підходу аналізу податкових ризиків за допомогою методів математичної статистики на прикладі вибірки операторів газорозподільних мереж України підтвердило, що періодичне оцінювання ймовірності настання та розробка заходів щодо

нейтралізації та мінімізації негативних наслідків ризикових подій для більшості операторів газорозподільних мереж повинна мати не рекомендаційний, а обов'язковий характер.

На наш погляд, подальші наукові дослідження можливостей застосування розглянутих та інших економіко-статистичних методів з метою оцінювання податкових ризиків суб'єктів господарювання передбачають вивчення доцільності використання для вказаних цілей методів регресійного аналізу й аналізу коефіцієнтів еластичності для оцінки чутливості рівня податкового навантаження щодо зміни відповідних факторів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вяцкова Н. А. Классификация методов анализа и оценки рисков. *Актуальные вопросы современной науки*. 2014. №33. С. 103-122.
2. Десятнюк О. М., Маршалок Т. Я. Управління податковим боргом: навч. посібник. Тернопіль: Вектор, 2013. 340 с.
3. Десятнюк О. М., Фільо М. М. Домінанти мінімізації податкових втрат: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2015. 262 с.
4. Еш С. М. Фінансовий ринок: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 528 с.
5. Куцик П. О. Управління фінансовими ризиками: навч. посібник. Львів: Растр-7, 2016. 318 с.
6. Кучер С. В. Оцінка податкових ризиків платників податку на прибуток. *Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки»*. 2014. №3(69). С. 58-62.
7. Маслій В. В. Статистика: навчальний посібник. Тернопіль: Карт-бланш, 2007. 270 с.
8. Сайт для споживачів природного газу. URL: <https://104.ua/ua/> (дата звернення: 28.04.2019)
9. Посохов І. М. Дослідження методів оцінки ризиків корпорацій. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2013. № 2(15). С. 211-217.
10. Проноза П. В. Динаміка податкового боргу і напрями вдосконалення податкового адміністрування в Україні. *Економіка та держава*. 2018. № 5. С. 4-9.
11. Семенова К. Д. Проблеми кількісної оцінки ризиків на підприємствах. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2014. Випуск 3 (54). С. 260-264.
12. Тарасова К. І. Методологічні засади кількісної оцінки ризиків. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2013. Вип.23. С. 367-372.

REFERENCES

1. Vyatskova, N. A. (2014). Klassifikatsiya metodov analiza i otsenki riskov [Classification of methods of risk analysis and assessment]. *Aktualnye voprosy sovremennoy nauka – Topical issues of modern science*, 33, 103-122. [in Russian].
2. Desyatnyuk, O. M., Marshalok, T. Ya. *Upravlinnya podatkovym borhom* [Management of tax]. Ternopil': Vektor, 2013. [in Ukrainian].
3. Desyatnyuk, O. M., & Fil'o, M. M. (2015). *Dominanty minimizatsiyi podatkovykh vtrat* [Dominants of minimizing of tax losses]. Ternopil': TNEU. [in Ukrainian].
4. Esh, S. M. (2009). *Finansovyy rynek* [financial market]. Kyiv: Tsentr uchbovoyi literatury. [in Ukrainian].
5. Kutsyk, P. O. (2016). *Upravlinnya finansovymy ryzykamy* [Financial Risk Management]. L'viv: Rastr-7. [in Ukrainian].
6. Kucher, S. V. (2014). Otsinka podatkovykh ryzykiv platnykiv podatku na prybutok [Assessment of tax risks of income tax payers]. *Visnyk ZhDTU – Bulletin of ZhSTU*, 3(69), 58-62. [in Ukrainian].
7. Masliy, V. V. (2007). *Statystyka* [Statistics]. Ternopil': Kart-blansh. [in Ukrainian].
8. Sayt dlya spozhyvachiv pryrodnoho hazu [Website for natural gas consumers]. URL: <https://104.ua/ua>. [in Ukrainian].
9. Posokhov, I. M. (2013). Doslidzhennya metodiv otsinky ryzykiv korporatsiy [Investigation of methods of risk assessment of corporations]. *Yevropeys'kyy vektor ekonomichnoho rozvytku – European vector of economic development*, 2(15), 211-217. [in Ukrainian].
10. Pronoza, P. V. (2018). Dynamika podatkovoho borhu i napryamy vdosoknalennya podatkovoho administruvannya v Ukraini [Dynamics of tax debt and directions of improvement of tax administration in Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and the state*, 5, 4-9. [in Ukrainian].
11. Semenova, K. D. (2014). Problemy kil'kisnoyi otsinky ryzykiv na pidpryyemstvakh [Problems of quantitative risk assessment at enterprises]. *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen' – Bulletin of socio-economic research*, 3 (54), 260-264. [in Ukrainian].
12. Tarasova, K. I. (2013). Metodolohichni zasady kil'kisnoyi otsinky ryzykiv – [Methodological principles of quantitative risk assessment]. *Naukovi zapysky Natsional'noho universytetu «Ostroz'ka akademiya» – Scientific notes of Ostroh Academy National University*, 23, 367-372. [in Ukrainian].

УДК 658.15:351.863

JEL classification: D11, G32

Аліна МАЙБОРОДА

аспірантка,
кафедра фінансів, банківської справи та
страхування,
ДВНЗ «Університет банківської справи»,
Україна

E-mail: ma.alina.v@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0001-6575-9024><http://www.researcherid.com/rid/L-4838-2015>

© Аліна Майборода, 2019

Отримано: 24.09.2019 р.

Прорецензовано: 04.10.2019 р.

Рекомендовано до друку: 18.10.2019 р.

Опубліковано: 30.10.2019 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

Аліна Майборода (Україна)

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація

Вступ. Зростання зацікавленості науковців до дослідження питань фінансової безпеки суб'єктів господарювання спричинено багатьма факторами, серед яких зростання кількості збанкрутілих підприємств, зниження рівня прибутковості та рентабельності фірм, їх подальша ліквідація. Ураховуючи вищесказане, варто зазначити, що вітчизняні підприємства досить рідко впроваджують у свій управлінський механізм цей інструмент, оскільки тематика фінансової безпеки є досить складною, а практичного досвіду з імплементації її системи зовсім мало.

Мета. Саме тому метою нашого дослідження є доведення необхідності впровадження та використання системи фінансової безпеки для забезпечення зростання фінансової стабільності суб'єкта господарювання, його ефективності та прибутковості. У цьому контексті актуальною видається розробка теоретико-методологічних рекомендацій щодо організації та управління системою фінансової безпеки.

Результати. До результатів нашого наукового дослідження варто віднести вдосконалення поняття «система фінансової безпеки» на основі аналізу доробку вітчизняних та закордонних фахівців. Також у роботі опрацьовано підходи різних науковців до особливостей організації та управління системою фінансовою безпекою економічного агента. На основі її аналізу запропоновано підхід, що ґрунтується на побудові комплексної організаційної моделі впровадження системи фінансової безпеки в господарський механізм суб'єкта господарювання. Вона ґрунтується на використанні знань проектного менеджменту та основ проектного фінансування та полягає в структуризації робіт та відповідальних осіб за їх виконання. З цієї метою будується ієрархічна структура за функціональним видом робіт, організаційна структура робіт за суб'єктами, які здійснюють виконання, та матриця відповідальності з поєднанням результатів перших двох схематичних зображень. Далі створюється мережевий графік із зазначенням часових проміжків дії та необхідного строку виконання певних задач і робіт. Відтак, пропонується об'єднати отримані результати структурних об'єктів для побудови процесно-організаційної моделі процесу імплементації системи фінансової безпеки в господарський механізм підприємства.

Майборода А. Теоретико-методологічні рекомендації щодо організації та управління системою фінансової безпеки підприємства. *Економічний аналіз*. Тернопіль. 2019. Том 29. № 3. С. 40-48.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.040>

Ключові слова: управління фінансовою безпекою; система фінансової безпеки; модель управління фінансовою безпекою; проектний аналіз; ефективність управління.

UDC 658.15:351.863

Alina Mayboroda (Ukraine)

JEL classification: D11, G32

Alina MAYBORODA*PhD Student,**Department of finance, banking and insurance,**Kharkiv Educational and Scientific Institute**SHEI "Banking University"*E-mail: ma.alina.v@gmail.com<https://orcid.org/0000-0001-6575-9024><http://www.researcherid.com/rid/L-4838-2015>

© Alina Mayboroda, 2019

Received: 24.09.2019

Revised: 04.10.2019

Accepted: 18.10.2019

Online publication date: 30.10.2019



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL RECOMMENDATIONS TO THE ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF ENTERPRISE FINANCIAL SECURITY SYSTEM

Abstract

Introduction. The increasing interest of scientists in the study of financial security issues of economic entities is caused by many factors, including the increase in the number of bankrupt enterprises, the decline in profitability and profitability of firms, their further elimination. That's why domestic companies rarely implement this tool in their management mechanism, since the topic of financial security is quite complex, and there is little practical experience in implementing its system.

Purpose. The article aims to prove the need to implement and use a financial security system to ensure the financial stability of an entity, its efficiency and profitability. In this context, the development of theoretical and methodological recommendations on the organization and management of the financial security system seems relevant.

Results. The results of this research should include the improvement of the concept of "financial security system" based on the analysis of the achievements of domestic and foreign scientists. The approaches of various scientists to the peculiarities of organization and management of the financial security system of an economic agent have been investigated in the paper. The approach based on the construction of a comprehensive organizational model of implementing the financial security system in the economic mechanism of the entity has been proposed. It is based on the use of project management knowledge and the basics of project financing, and consists in the structuring of works and responsible persons for their implementation. The hierarchical structure by functional type of work, an organizational structure of works by the entities performing the execution, and a matrix of responsibilities with the combination of the results of the first two schematic images have been constructed with this aim. Subsequently, a network schedule has been created, indicating the time periods of action and the required period of completion of certain tasks and works. In the future, it is proposed to combine the results of structural objects to build a process and organizational model of the process of implementation of the financial security system in the economic mechanism of the enterprise.

Mayboroda, A. (2019). Theoretical and methodological recommendations to the organization and management of enterprise financial security system. *Economic analysis*, 29 (3), 40-48.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.040>

Keywords: financial security management; financial security system; financial security management model; project analysis; management efficiency.

Вступ

Управління сучасним підприємством не можливе без використання новітніх методів та інструментів управління, що пов'язане з швидкими та кардинальними змінами в економічній картині світу та Україні загалом. Тому перед керівництвом підприємства постійно постає питання забезпечення ефективного процесу управління для досягнення підприємством стійкого та прибуткового функціонування з реалізацією всіх фінансових цілей та задач. А оскільки швидко змінюване зовнішнє середовище сприяє появі нових загроз та факторів негативного впливу на стабільне функціонування підприємства, виникає необхідність у пошуку дієвого інструментарію їх ідентифікації та нейтралізації.

Одним з основних та найбільш дієвих інструментів забезпечення швидкого та адекватного реагування підприємства на зовнішні та внутрішні загрози є впровадження системи фінансової безпеки в його діяльність.

Мета статті

Проблемами досягнення підприємством стабільного та безпечного стану діяльності з використання імплементації системи фінансової безпеки в управління ним займалися багато вітчизняних та закордонних науковців, таких, як Барановський О. І., Бланк І. О., Васильців Т. Г., Горячева К. В., Ганущак Т. В., Могиліна Л. А., Пластун О. П., Сусіденко В. Т., Фролова С. М., Фучеджи В. І. та ін. Високо оцінюючи їх внесок у дослідження питань організації та управління системою фінансової безпеки, варто зазначити, що ця проблематика ще не достатньо досліджена, а тому потребує додаткового теоретичного осмислення та розгляду.

Тому метою нашого дослідження є висвітлення поглядів науковців щодо процесу організації системи фінансової безпеки підприємства, їх систематизація, а також розкриття комплексного підходу до цього процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження

Підґрунтям для формування системи фінансової безпеки як інструменту забезпечення стабільної та прибуткової діяльності є узгодження її компонентів та складових з процесом управління на підприємстві, оскільки без прийняття відповідного рішення про імплементацію на вищому рівні неможливе використання всіх переваг цієї системи в дії.

У процесі дослідження ми встановили, що в наукових доробках вітчизняних та закордонних науковців найчастіше в процесі організації та управління системою фінансової безпеки пропонується використання певних механізмів забезпечення для управління нею. Розглянемо

запропоновані підходи детальніше.

У науковій праці, здійсненій під керівництвом Васильцева Т. Г. [1, с. 71], визначають такий набір необхідних етапів до процесу управління системою фінансовою безпекою:

- По-перше, визначення переліку фінансових інтересів, які потребують першочергового захисту.
- По друге, здійснюється виявлення та оцінка можливих загроз зовнішнього та внутрішнього характеру.
- Наступним кроком робиться оцінка рівня фінансової безпеки. Залежно від обраної системи діагностики відбувається зіставлення з відповідними критеріями її оцінки. Результатом такої перевірки може бути визначення інтегрального показника стану системи фінансової безпеки.
- Четвертим етапом відбувається нейтралізація виявлених загроз діяльності підприємства на основі розробленого раніше комплексу заходів та практичних рекомендацій щодо їх застосування.
- П'ятим кроком буде бюджетування впроваджених рекомендацій щодо забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки.
- Далі відбувається імплементація запропонованих заходів у процес управління підприємством та контроль за їх виконанням.
- На останньому етапі відбувається оперативне управління системою фінансової безпеки шляхом коригування та внесення певних змін у її структуру для забезпечення дієвості цієї системи.

На наше переконання, такий підхід до процесу організації та управління системою фінансової безпеки на підприємстві є досить розмитим та не має структуризації та виваженої послідовності дій. Також недоліком такого підходу є відсутність чітко окресленої сукупності учасників з виокремленням відповідних виконавців перерахованих етапів.

Децо інший підхід до процесу управління системою фінансової безпеки можна зустріти у науковій праці колективу фахівців під керівництвом Фролова С. М. [2, с. 177]. Під процесом управління фінансовою безпекою автор пропонує розглядати певну систему дій, які мають цілеспрямований характер спрямованості для досягнення та забезпечення належного стану фінансової безпеки, яка формується під впливом зовнішніх та внутрішніх негативних чинників для поступового зростання конкурентоспроможності підприємства, а також оптимізації процесу управління підприємством.

З цієї метою автор пропонує використовувати механізм забезпечення фінансової безпеки, основними елементами якого, на його думку, є визначення організаційної структури, тобто

www.econa.org.ua

суб'єктів, до функції яких входять задачі забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки; принципи та функції управління фінансовою безпекою підприємства; методи забезпечення; інструменти управління; нормативно-правове та інформаційно-аналітичне забезпечення; система моніторингу (діагностики) та оцінки стану і рівня фінансово-економічної безпеки підприємства [2, с. 181].

На жаль, цей підхід відображає лише структуру та складові елементи забезпечення фінансової безпеки і не надає алгоритму дій, які мають здійснюватися на підприємстві для забезпечення стабільного стану системи фінансової безпеки. Також відсутнє розуміння процесу організації використання системи фінансової безпеки на підприємстві, що ускладнює її імплементацію.

На думку Могиліної Л. А. [3, с. 12], процес управління фінансовою безпекою має ґрунтуватися на поточному та перспективному видах діагностики рівня фінансової безпеки. Особливістю цього підходу є його підпорядкованість лише для управління в умовах економічної нестабільності в країні, тому він має дещо специфічний характер використання та повинен змінюватися для застосування в момент стабільних економічних та ринкових умов. Також, на наше бачення, цей метод не надає структурованого підходу до процесу організації та управління стабільним рівнем фінансової безпеки та не надає рекомендацій загального використання.

Отже, підсумовуючи вищесказане, можемо зробити висновок, що наразі в науковій літературі відсутній універсальний та дієвий підхід до процесу організації та управління системою фінансової безпеки. Науковці надають лише загальні пропозиції щодо процесу імплементації системи в структуру управління підприємством та не мають комплексного характеру. Тому подальший розгляд цієї тематики є актуальним та необхідним.

На наше переконання, для отримання структурованого та наочного процесу організації системи фінансової безпеки в роботі підприємства необхідно звернутися до проектного менеджменту, оскільки він забезпечує відображення процесів з точки зору проектного аналізу. Якщо розглянути цей процес як окремий проект з урахуванням особливостей та використання проектного менеджменту, то зможемо запропонувати комплексний та найбільш всеохопний, як ми вважаємо, підхід до процесу організації та управління системою фінансової безпеки.

Зазвичай, планування певного проекту проходить у декілька етапів:

- По-перше, здійснюється структуризація проекту. Структуризація можлива у кількох варіантах: за функціональним видом робіт, за суб'єктами, які здійснюють виконання;

відповідно до ресурсних витрат та відповідальності виконавців.

- По-друге, здійснюється планування строків виконання проекту та визначається ймовірна дата його реалізації. Цей план може розроблятися у вигляді мережевого графіку чи діаграми Ганта.
- Наступним етапом здійснюється ресурсне планування, тобто здійснюється аналіз матеріально-технічних та трудових ресурсів, які необхідні для реалізації певного проекту.
- Останній етап – планується бюджет, з розробкою плану фінансування проекту та узгодженням загального бюджету проекту [4; 5].

Першим видом структуризації є побудова ієрархічної структури робіт. З цією метою роботи та завдання, необхідні для запровадження системи фінансової безпеки, ми розподілили на 4 групи: I група – збір та аналіз інформації про діяльність підприємства; II група – розробка нормативного та методологічного забезпечення системи ФБ на підприємстві; III група – виявлення загроз його діяльності; IV група – контроль та коригування системи ФБ.

Для подальшого спрощення процесу ініціалізації робіт та їх виконавців у проектному аналізі пропонується здійснювати умовне шифрування. При цьому, результату реалізації певного проекту, тобто першому рівню ієрархічної структури WBS, присвоюється умовне позначення «1». Групи задач другого рівня структури відповідно позначаються «1.1», «1.2», «1.3» і т. д., залежно від кількості виокремлених груп. Третьюму рівню присвоюються номери, залежно від номеру групи: для групи «1.1» будуть роботи «1.1.1», «1.1.2», «1.1.3» і т. д.; для групи «1.2» буде характерне таке шифрування: «1.2.1», «1.2.2», «1.2.3» та інші.

У результаті ми отримали ієрархічну структуру робіт WBS, яка зображена на рис. 1. з відповідним присвоєнням шифрувальних номерів роботам та задачам.

Наступним кроком, згідно з проектним менеджментом, є розробка організаційної структури проекту. Для цієї структури також буде характерна багаторівневність, з виокремленням структурних підрозділів та виконавців, що беруть участь у його реалізації. Аналогічно з ієрархічною структурою, буде здійснюватися шифрування для спрощення побудови матриці відповідальності у майбутньому (групам учасників другого рівня ми надали буквене шифрування «А», «Б», «В» і т. д., залежно від кількості запропонованих груп, а учасникам третього рівня присвоєно шифрувальну назву типу «А1», «А2», «Б1», «Б2» та інші).

Результатом такого розподілу буде організаційна структура проекту OBS, зображена на рис. 2. Запропонована структура має

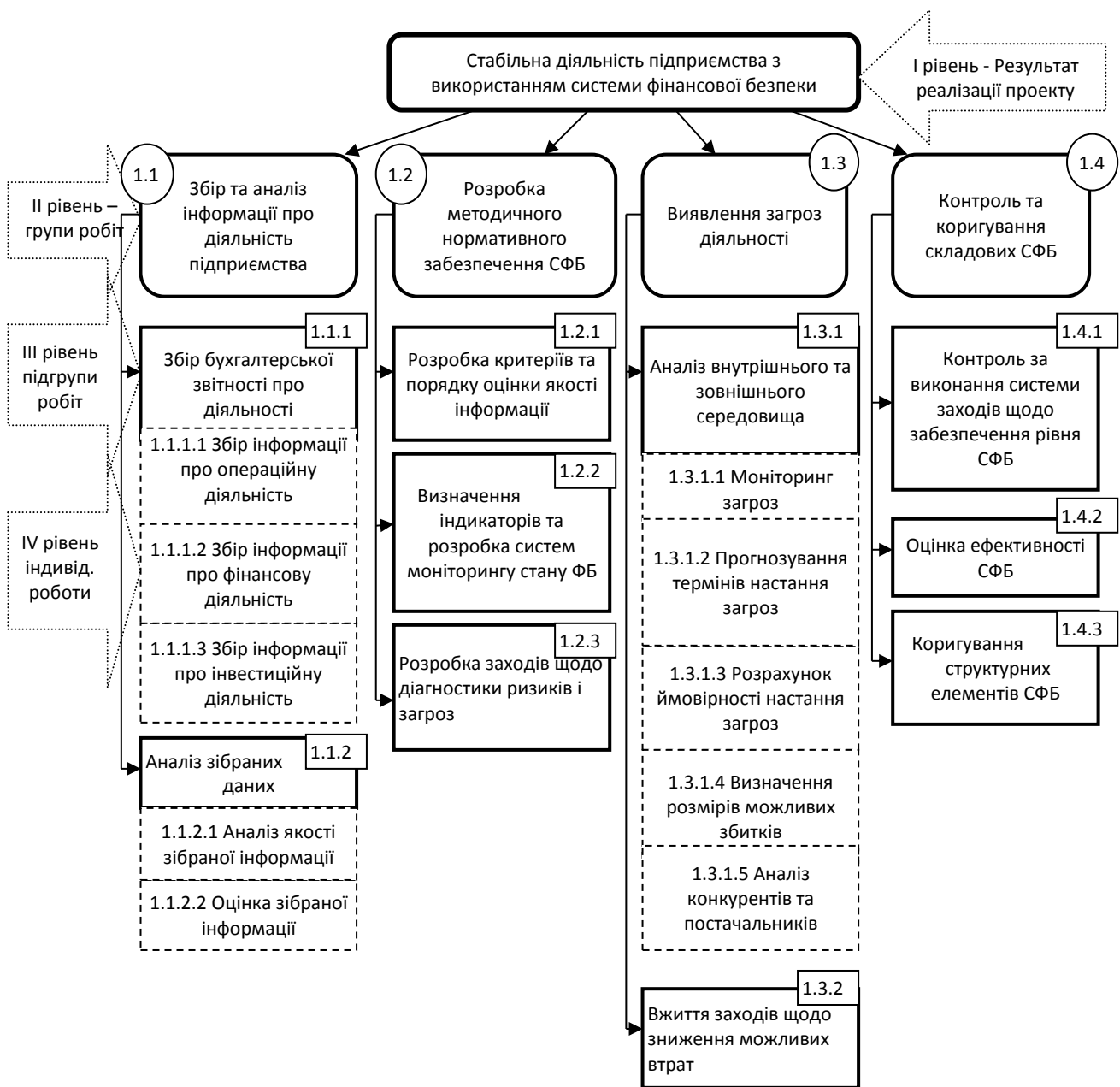


Рис. 1. Ієрархічна структура робіт проекту організації та впровадження системи фінансової безпеки

У межах наступного кроку пропонуємо побудувати матрицю відповідальності проекту RAM для відображення співвідношення задачі та конкретного виконавця. Це сприятиме спрощенню процесу пошуку відповідальних за реалізацію робіт та задач, які ставляться перед його учасниками (таблиця 1).

Особливістю цієї матриці також є визначення не лише виконавців, а й осіб, які мають первинну та вторинну відповідальність за виконання певного виду робіт. Під первинною відповідальністю розуміється вплив результату на роботу відповідного учасника, вторинна відповідальність –

показує можливе використання результату виконання робіт іншим учасником для успішної реалізації проекту.

Також у процесі реалізації запропонованого проекту важливим є визначення часових рамок його реалізації. Оскільки система фінансової безпеки впроваджується для забезпечення максимальної ефективності його діяльності, то часових обмежень у його реалізації немає. Проте ми можемо визначити проміжки часу, в які певний виконавець має здійснювати поставлені перед ним задачі (таблиця 2).

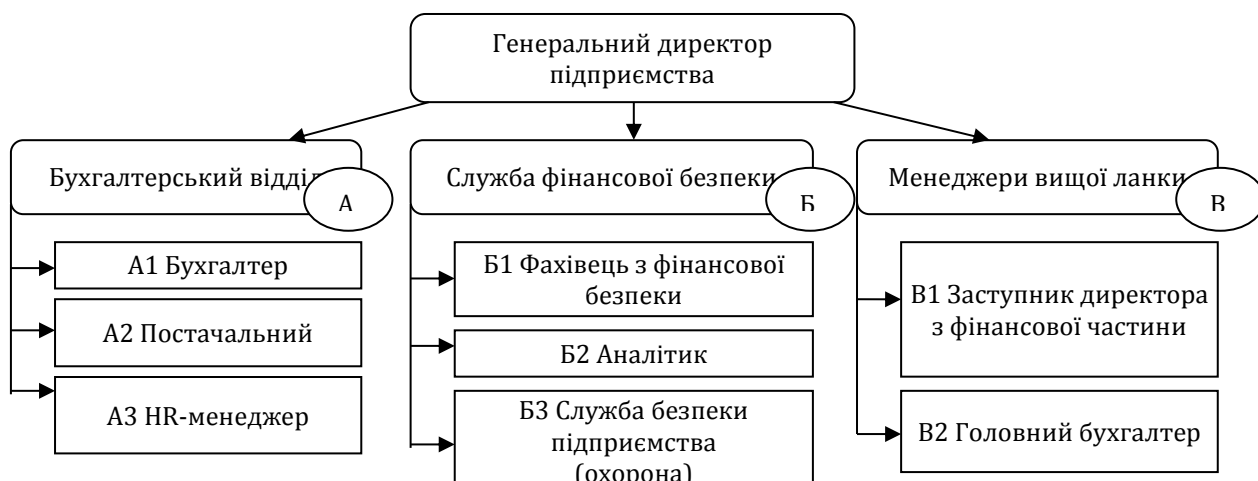


Рис. 2. OBS структура проекту впровадження системи фінансової безпеки в діяльність підприємства

Таблиця 1. Матриця відповідальності RAM учасників проекту з упровадження системи фінансової безпеки на підприємстві та управління нею

Вид робіт	Виконавці							
	V1	V2	A1	A2	A3	B1	B2	B3
1.1.11			V		П1			
1.1.12			V	П1				
1.1.13			V					
1.1.21		П1				V		
1.1.22						V	П1	
1.2.1			П2			V	П1	
1.2.2			П2			V	П1	
1.2.3						V	П1	П2
1.3.11				П2	П1	V		П2
1.3.12							V	
1.3.13						V	П1	
1.3.14			V			П1	П1	
1.3.15					П1	V	V	
1.3.2		V				П1		П2
1.4.1	V					П1	П1	
1.4.2	П1	П2				V	V	
1.4.3	П1	П2				V	V	

*V – виконавець; П1 – первинна відповідальність; П2- вторинна відповідальність.

Як показано на цьому план-графіку виконання робіт, система фінансової безпеки діє постійно, при цьому основні її функції, що стосуються ідентифікації та нейтралізації загроз, виконуються постійно. Це забезпечує постійний контроль стану зовнішнього та внутрішнього середовища для швидкого реагування на можливі загрози, а також забезпечує виявлення сильних та слабких сторін діяльності суб'єкта господарювання.

Зазвичай такий часовий графік є досить умовним, проте яскраво відображає основне призначення введення системи фінансової безпеки в процес управління підприємством та ухвалення управлінських рішень – ідентифікацію та нейтралізацію загроз зовнішнього та внутрішнього

характеру.

Останнім кроком для розробки структурного плану реалізації проекту є визначення робочих завдань для окремих працівників та аналіз необхідних матеріальних та фінансових ресурсів. Ураховуючи специфіку нашого проекту, буде складно здійснити такий аналіз, у тому числі – матеріальних ресурсів, оскільки розмір матеріального заохочення на підприємстві пропонується залежно від його можливостей та кваліфікації виконавця, тому пропонуємо розглянути загальну процесно-організаційну модель упровадження системи фінансової безпеки (рис. 3).

Таблиця 2. План-графік виконання проекту з використання системи фінансової безпеки в діяльності підприємства впродовж двох місяців

Вид робіт	1 місяць				2 місяць			
	1-й тижд.	2-й тижд.	3-й тижд.	4-й тижд.	1-й тижд.	2-й тижд.	3-й тижд.	4-й тижд.
1.1.11 Збір інформації про операційну діяльність								
1.1.12 Збір інформації про фінансову діяльність								
1.1.13 Збір інформації про інвестиційну діяльність								
1.1.21 Аналіз якості зібраної інформації								
1.1.22 Оцінка зібраної інформації								
1.2.1 Розробка критеріїв та порядку оцінки якості інформації								
1.2.2 Визначення індикаторів та розробка систем моніторингу стану ФБ								
1.2.3 Розробка заходів щодо діагностики ризиків і загроз								
1.3.11 Моніторинг загроз								
1.3.12 Прогнозування термінів настання загроз								
1.3.13 Розрахунок ймовірності настання загроз								
1.3.14 Визначення розмірів можливих збитків								
1.3.15 Аналіз конкурентів та постачальників								
1.3.2 Вжиття заходів щодо зниження можливих наслідків								
1.4.1 Контроль за виконання системи заходів щодо забезпечення рівня СФБ								
1.4.2 Оцінка ефективності СФБ								
1.4.3 Коригування структурних елементів СФБ								

Ця модель відображає основні етапи процесу організації та управління процесом забезпечення стабільного та безпечного стану діяльності, що є метою реалізації нашого проекту. Перевагами її використання є простота та наочність, також застосування такого комплексного підходу буде спрощувати процес оцінки виконання певного етапу та допоможе керівникові ініціалізувати виконавців тих чи інших робіт.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У результаті нашого дослідження можемо зробити висновок, що, хоча процес організації та управління системою фінансової безпеки на підприємстві є досить складним та кропітким, їх впровадження в роботу є необхідною умовою стратегічного розвитку економічного агента та забезпечення стабільного його функціонування. Комплексний підхід, що пропонується в нашому дослідженні, має універсальний характер та охоплює всі організаційні моменти, які виникають у процесі імплементації системи фінансової безпеки в управління та ухвалення управлінських рішень. Варто також зазначити, що, попри свою громіздкість та складність, цей підхід є досить простим та вимагає від його реалізаторів лише скрупульозності та якості у виконанні своїх

обов'язків, а результатом його розробки буде дієва та ефективна система фінансової безпеки, що сприятиме забезпеченню захисту всіх інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз його функціонування.

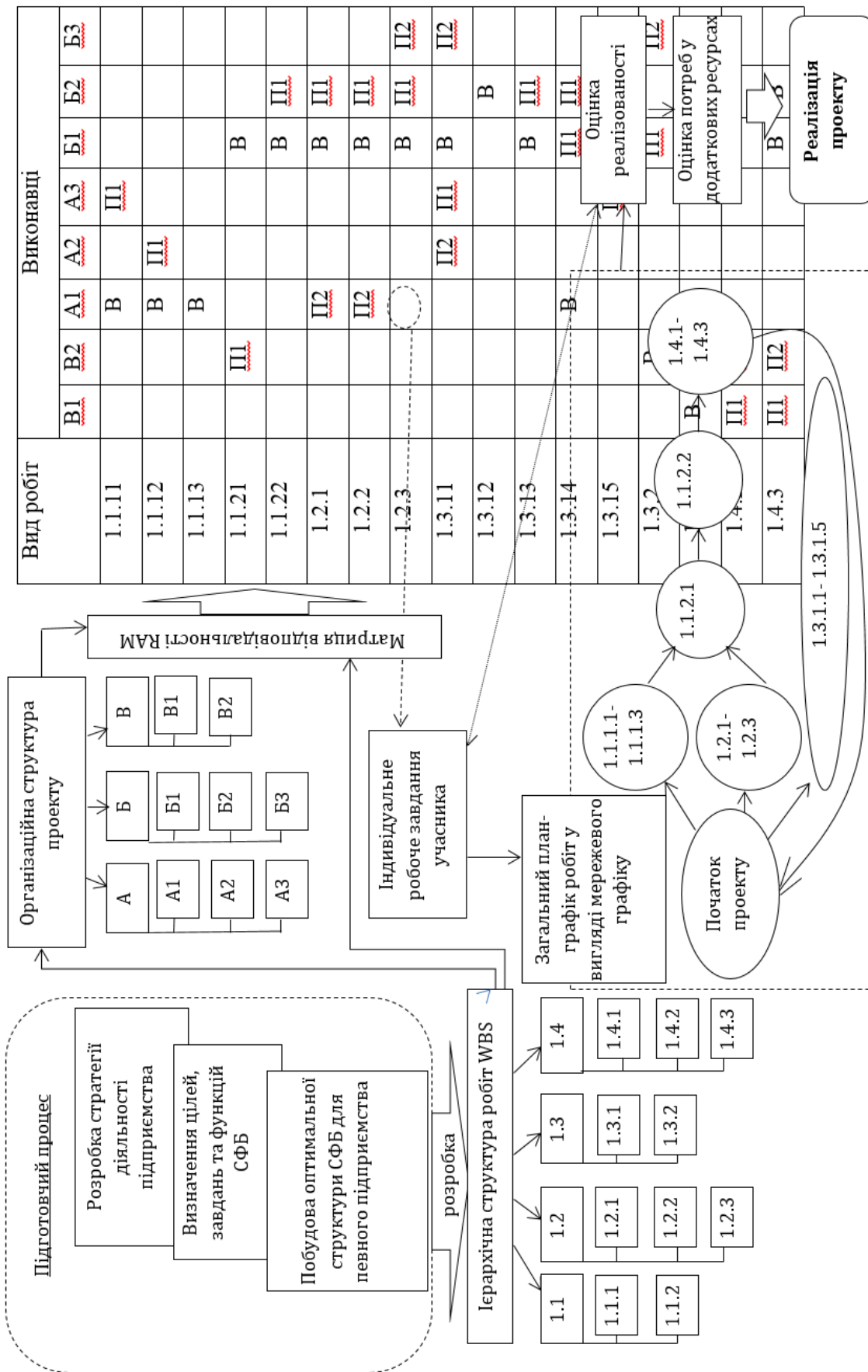


Рис. 3. Процесно-організаційна модель імплементації системи фінансової безпеки в діяльність суб'єкта господарювання

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія. Львів: ЛігаПрес, 2012. 386 с.
2. Фролов С. М., Козьменко О. В., Бойко А. О. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів: навчальний посібник. Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2015. 332 с.
3. Могиліна Л. А. Управління фінансовою безпекою підприємств в умовах економічної нестабільності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец.08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». Суми, 2015. 24 с.
4. Шестов С. М. Особливості підготовки проектів. Севастополь: Севастопольський центр перепідготовки та підвищення кваліфікації, 2013. 12 с.
5. Деренська Я. М. Управління проектами у схемах. Харків: Вид-во НФаУ: Золоті сторінки, 2007. 229 с.
6. Швиданенко Г. О., Кузьомко В. М., Норіцина Н. І. Економічна безпека бізнесу. Київ: КНЕУ, 2011. 511 с.
7. Управління фінансовою безпекою підприємств торгівлі в умовах невизначеності: колективна монографія. Харків: Видавець Іванченко І. С., 2017. 264 с.
8. Кириченко О. А., Кудря І. В. Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах фінансової кризи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 10. С. 22-26.
9. Бондарчук Н. В., Фесенко А. В. Управління системою фінансової безпеки підприємства. *Молодий вчений*. 2018. № 9 (61). С. 237-240.
10. Сусіденко О. В. Формування системи забезпечення фінансової безпеки підприємства : дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук за спеціальністю 08.00.04. URL: <http://www.khnu.km.ua/root/res/2-21-15-10.pdf>.

REFERENCES

1. Vasiltsiv, T., Voloshin, V., Boykevich, O., Karkavchuk, V. (2012). *Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpryyemstv Ukrayiny: stratehiya ta mekhanizmy zabezpechennya* [Financial and economic security of Ukrainian enterprises: strategy and mechanisms of support]. Lviv: LigaPres [in Ukrainian].
2. Frolov, S., Kozmenko, O., Boyko, A. and others. (2015). *Upravlinnya finansovoyu bezpekoyu ekonomichnykh sub'yektiv* [Management of financial security of economic entities]. Sumy: DBS "UABS NBU"[in Ukrainian].
3. Mogilina L. A. (2015). *Upravlinnya finansovoyu bezpekoyu pidpryyemstv v ekonomichniy nestabil'nosti* [Management of financial security of enterprises in economic instability the sciences] (PhD dissertation). Sumy, 2015 [in Ukrainian].
4. Shestov, S. (2013). *Osoblyvosti pidhotovky proektiv: instruktivno-metodychni materialy do praktychnykh zanyat* [Features of project preparation: instructional materials for practical classes]. Sevastopol: Sevastopol Center for Retraining Thai Qualification [in Ukrainian].
5. Derensky, Y. (2007). *Upravlinnya proektamy u skhemakh* [Project Management in Schemes]. Kharkiv: Golden Pages [in Ukrainian].
6. Shvidanenko, G., Kuzomko, V., Noritsina, N. (2011). *Ekonomichna bezpeka biznesu* [Economic security of business]. Kharkiv, K: KNEU [in Ukrainian].
7. Krutova, A. (2017). *Upravlinnya finansovoyu bezpekoyu pidpryyemstv torhivli v umovakh nevyznachenosti* [Management of financial security of trade enterprises in conditions of uncertainty]. Kharkiv: Publisher Ivanchenko, I. [in Ukrainian].
8. Kyrychenko, O. (2009). *Vdoskonalennya upravlinnya finansovoyu bezpekoyu pidpryyemstv v umovakh finansovoyi kryzy* [Improving the management of financial security of enterprises in the conditions of the financial crisis]. *Investments: practice and experience*, 10, 22—26 [in Ukrainian].
9. Bondarchuk, N. (2018). *Upravlinnya systemoyu finansovoyi bezpeky pidpryyemstva* [Management of the financial security system of the enterprise]. *Young scientist*, 9(61), 237-240.
10. Susidenko, O. (2015). *Formuvannya systemy zabezpechennya finansovoyi bezpeky pidpryyemstva* [Formation of the financial security system of the enterprise]. PhD thesis. Retrieved from <http://www.khnu.km.ua/root/res/2-21-15-10.pdf> [in Ukrainian].

УДК 330

Тарас Маршалок (Україна)
Іванна Мороз (Україна)

JEL classification: H60, H61, H62

Тарас МАРШАЛОК

кандидат економічних наук, доцент,
докторант,
кафедра податків та фіскальної
політики,
Тернопільський національний економічний
університет, Україна

Іванна МОРОЗ

аспірант,
кафедра податків та фіскальної
політики,
Тернопільський національний економічний
університет, Україна

© Тарас Маршалок, Іванна Мороз, 2019

Отримано: 24.07.2019 р.

Прорецензовано: 17.08.2019 р.

Рекомендовано до друку: 13.09.2019 р.

Опубліковано: 30.10.2019 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

ШЛЯХИ ДОСЯГНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ ЧЕРЕЗ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІСКАЛЬНОЇ СТІЙКОСТІ В КРАЇНІ

Анотація

Вступ. Інструменти фіскальної політики та ефективний процес управління ними є запорукою подолання економічних флуктуацій та досягнення економічного розвитку. Лише якісні та ефективні податкова, видаткова та боргова державні політики здатні забезпечити фіскальну стійкість у країні та конкурентність у світовому економічному середовищі. Водночас бажаного результату в соціально-економічній площині можна досягти лише в комплексі, забезпечивши рівноважний стан при реалізації заходів держави в кожній із зазначених сфер. Тому дослідження проблеми формування фіскально стійкого середовища, вироблення чіткої стратегії соціально-економічного розвитку на основі застосування ефективної моделі фіскальної політики, досягнення якісного поєднання основних параметрів податкової, видаткової та боргової систем у процесі формування ефективної економічної доктрини країни загалом є надзвичайно актуальним питанням. Такий аналіз дозволить отримати якісні наукові результати та зробити необхідні висновки. Зокрема, аналіз сутності та основних особливостей фіскальної стійкості, опрацювання різних підходів та методик до її визначення, місце такого індикатора у формуванні параметрів фіскальної політики зокрема та стратегії економічного розвитку загалом дозволять виокремити сильні та слабкі сторони вітчизняної фіскальної політики, а також окреслити головні виклики, які стоять перед Україною на шляху досягнення стійкого соціально-економічного середовища.

Методи. У процесі дослідження використані загальнонаукові та емпіричні методи економічної науки, що ґрунтуються на системному підході, зокрема: методи наукового пізнання: діалектичний і логічний, аналізу та синтезу, узагальнення, графічного, наукового абстрагування – при дослідженні сутності фіскальної стійкості, впливу такого показника на економічну кон'юнктуру в країні.

Результати. У науковій статті розглянуто сутність фіскальної стійкості, на основі чого розроблено власне трактування цього поняття, відповідно до якого показник фіскальної стійкості – такий, який вказує на здатність уряду проводити ефективну фіскальну політику з метою забезпечення розвитку економіки, подолання економічних дисбалансів, виявлення загроз економічних криз та перспектив економічного зростання.

У роботі розглянуто різні методики, відповідно до яких визначається фіскальна стійкість. Встановлено, що кожна методика містить різні параметри та не може бути ефективною для всіх країн. Зокрема, одні можуть бути використані в країнах із розвинутими економіками, високим рівнем фіскального простору, але не підходять для тих, рівень економічного та соціального розвитку у яких є гіршим або ж соціально-економічне становище яких знаходиться на досить низькому рівні. Тому для розрахунку фіскальної стійкості важливо проводити ґрунтовний аналіз не лише фіскальних, а й соціальних та макроекономічних показників.

Перспективи. Отримані результати наукового дослідження можуть бути корисними для науковців та практиків, які займаються проблемами у сфері фіскальної політики, в царині антициклічного та антикризового регулювання економіки.

Маршалок Т., Мороз І. Шляхи забезпечення економічної рівноваги через забезпечення фіскальної стійкості. *Економічний аналіз*. Тернопіль. 2019. Том 29. № 3. С. 49-62.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.049>

Ключові слова: фіскальна стійкість; фіскальна політика; податкова політика; політика видатків; боргова політика; антициклічне регулювання економіки; ВВП; державний борг; доходи уряду; видатки уряду; стабілізаційні державні фонди; дефіцит/профіцит бюджету.

UDC 330

JEL classification: H60, H61, H62

Taras MARSHALOK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Doctoral Student,
Department of Taxation and Fiscal Policy,
Ternopil National Economic University,
Ukraine

Ivanna MOROZ

PhD Student,
Department of Taxation and Fiscal Policy,
Ternopil National Economic University,
Ukraine

© Taras Marshalok, Ivanna Moroz, 2019

Received: 24.07.2019

Revised: 17.08.2019

Accepted: 13.09.2019

Online publication date: 30.10.2019



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Taras Marshalok (Ukraine)
Ivanna Moroz (Ukraine)

WAYS TO ACHIEVE ECONOMIC BALANCE THROUGH FISCAL STABILITY IN THE COUNTRY

Abstract

Introduction. Fiscal policy instruments and their effective management process are the keys to overcoming economic fluctuations and achieving economic development. Only qualitative and effective tax, expenditure and debt public policies can provide fiscal sustainability in the country and competitiveness in the global economic environment. At the same time, the desired result in the social and economic area can be achieved only in a complex, ensuring an equilibrium state in the implementation of measures in each of these areas. Therefore, the study of the problem of forming a fiscal and sustainable environment, the development of a clear strategy for social and economic development, based on the use of an effective model of fiscal policy, and the achievement of a qualitative combination of the main parameters of tax, expenditure and debt systems in the process of forming an effective economic doctrine of the country as a whole, is of paramount importance to the present day. Such analysis will allow obtaining qualitative scientific results and making the necessary conclusions. In particular, the analysis of the essence and main features of fiscal sustainability, the development of different approaches and methods for its determination, the place of such an indicator in shaping the parameters of fiscal policy in particular and the strategy of economic development in general, will allow to highlight the strengths and weaknesses of domestic fiscal policy, as well as to distinguish the main challenges, which Ukraine faces on the way to achieve a stable social and economic environment.

Methods. In the course of the research, general scientific and empirical methods of economic science based on a systematic approach have been used. They are the dialectical and logical method, method of analysis and synthesis, method of generalization, graphical method, and method of scientific abstraction. These methods have been applied in order to study the essence of fiscal sustainability, the impact of such an indicator on the economic conjuncture in the country.

Results. The article deals with the essence of fiscal sustainability, on the basis of which the actual interpretation of this concept has been developed. According to this concept the indicator of fiscal sustainability is an indicator, which indicates the government's ability to pursue an effective fiscal policy in order to ensure the development of the economy, overcome economic imbalances and identify threats to economic crises, and prospects for economic growth.

The paper considers different methods for fiscal sustainability determination. It has been established that each method involves different parameters and cannot be effective for all countries. In particular, some of them can be used in countries with developed economies, high fiscal space, but they will not be suitable for countries whose economic and social development is worse or whose social and economic status is rather low. Therefore, in order to calculate fiscal sustainability, it is important to undertake a thorough analysis of fiscal and social and macroeconomic indicators.

Perspectives. The results of scientific research can be useful for scientists and practitioners who deal with fiscal policy issues in the area of anti-cyclical and anti-crisis economic regulation.

Marshalok, T., Moroz, I. (2019). Ways to achieve economic balance through fiscal stability in the country. *Economic analysis*, 29 (3), 49-62.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.049>

Keywords: fiscal sustainability; fiscal policy; tax policy; expenditure policy; debt policy; anti-cyclical regulation of the economy; GDP; government debt; government revenues; government expenditures; stabilization of state funds; deficit / budget surplus.

Вступ

Ефективна державна політика економічного розвитку та подолання економічних дисбалансів, формування якісної фіскальної моделі з набором ефективних методів, засобів та способів антициклічного регулювання економіки є одним із найважливіших завдань держави у сфері стабілізації негативних соціально-економічних процесів та забезпечення макроекономічної рівноваги та зростання добробуту громадян.

Дослідження управлінського середовища, аналіз державних процесів у сфері антициклічного регулювання економіки через забезпечення фіскальної стійкості є надзвичайно актуальними питаннями в умовах побудови новітньої парадигми фіскальної політики задля забезпечення економічного розвитку та подолання економічних дисбалансів. Саме тому вивчення проблеми забезпечення фіскальної стійкості, яка може бути основним чинником досягнення економічного розвитку та досягнення економічної рівноваги, надзвичайно актуалізується в нинішніх вітчизняних реаліях.

Проблема забезпечення фіскальної стійкості була об'єктом дослідження вчених: Ф. Балласоне, В. Башко, О. Бланчарда, Е. Горюнова, Х. Дінха, Х. Дженоріо, Л. Котликофа, Р. Копича, О. Лактіонової, С. Синельникова-Мурилова, П. Топалова, М. Тимошенко, В. Франко, Р. Цицика. Проте залишається невирішеним питання самої сутності фіскальної стійкості, що саме складає її зміст, яких параметрів вона стосується і яким чином фіскальна стійкість впливає на подолання економічних флуктуацій та досягнення економічної рівноваги.

Мета статті

Мета роботи полягає у дослідженні фіскальної стійкості, пошуку дієвих інструментів фіскальної політики, які б забезпечили стійке економічне середовище, унеможливили б економічні дисбаланси та сприяли б стабілізації соціально-економічної кон'юнктури.

У процесі дослідження використані загальнонаукові та емпіричні методи економічної науки, що ґрунтуються на системному підході, зокрема: методи наукового пізнання: діалектичний і логічний, аналізу та синтезу, узагальнення, графічного, наукового абстрагування – при дослідженні сутності фіскальної стійкості, впливу такого показника на економічну кон'юнктуру в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження

Методологічну та індикативну основу таких досліджень складають такі фактори, як рівень державного боргу, дефіциту бюджету, рівень податкового навантаження, рівень розподілу

навантаження між різними податковими базами – доходами, споживанням та накопиченням капіталу, видатки бюджету соціального та економічного характеру. А також це інституційне середовище, яке безпосередньо впливає на досягнення економічного розвитку та подолання економічних дисбалансів.

Основною стратегічною ціллю уряду будь-якої країни має бути забезпечення економічного розвитку та зростання соціальних стандартів життя громадян. Концептуальним базисом фіскальної політики є дотримання попередньо визначених показників та параметрів фіскальної політики, які б були безпечними та достатніми для підтримання економічного зростання і не дозволяли значних перекосів у соціально-економічному розвитку.

Стабілізація державних фінансів і забезпечення фіскальної стійкості надзвичайно актуалізується в період після фінансово-економічної кризи 2008-2009 років. У цей період фіскальні позиції багатьох країн світу були достатньо ослаблені. Зниження рівня доходів бюджетів, необхідність додаткових видатків антикризового характеру в багатьох країнах призвели до зростання дефіциту бюджетів та нарощування надмірних державних боргів, які певною мірою втратили свої безпечні значення і потребували швидкого реагування з боку уряду та повернення фіскальних показників до значень докризового періоду.

Якщо звернутися до статистики фіскальних показників країн світу в період кризи, можна побачити наступні тенденції. За оцінками експертів МВФ, у багатьох країнах спостерігалися такі негативні тенденції, середнє значення дефіциту бюджету розвинутих країн світу у 2007 році становив 1,1 %, а вже у 2013 році зріс до значення 4,9 % ВВП, у той час державний борг цих країн змінився в середньому з 73 % ВВП у 2007 році до рівня 107 % у 2013 році. Отже, такі значення індикативних фіскальних показників дають підстави говорити про значний негативний зсув економік світу і зниження фіскальної стійкості у розвинутих країнах. Не є винятком й Україна. В умовах негативного економічного тренду під впливом фінансово-економічної кризи в країні достатньо різко зросли показники дефіциту бюджету та розмір державного боргу. Усе це стало причиною порушення і так нестійкого економічного становища.

Такі негативні тенденції ще більшою мірою актуалізують проблему дослідження фіскальної стійкості, потребу вироблення урядами країни якісних макроекономічних параметрів та векторів, які б забезпечили стійкий економічний розвиток.

З огляду на ризики дестабілізації державних фінансів у посткризовий період урядами провідних країн було взято курс на посилення бюджетних позицій, скорочення дефіциту бюджету та стабілізацію показників державних запозичень, що

і є основою забезпечення фінансової стійкості в країні.

Незважаючи на загальне розуміння суті поняття «фінансова стійкість», в економічній літературі побутують різні погляди вчених на це поняття. Сьогодні існує велика кількість розробок методологічного характеру, які дають змогу розрахувати рівень фінансової стійкості, проте спираються на окремі показники, часто не враховують не менш важливі економічні індикатори.

У широкому розумінні фінансова стійкість – це здатність держави в умовах економічних дисбалансів зберегти намічений позитивний тренд економічного розвитку та утримати основні фінансові показники (бюджетного дефіциту, розміру видатків, доходів бюджету та рівня боргу країни) в безпечних межах.

Відповідно до напрацювань учених та пропонувань у світі методик розрахунку показника фінансової стійкості, вони зводяться до наступного. Наприклад, методика, яка часто використовується у країнах Європи, передбачає розрахунок індикативних показників, які повинні забезпечувати значення державного боргу та дефіциту бюджету наперед заданому рівні.

Зокрема, у статті Тимошенко М. В. зазначається: «... у звітах Єврокомісії стійкість державних фінансів у цілому визначається з погляду здатності уряду взяти на себе фінансовий тягар боргу, як сьогодні, так і в майбутньому, й не допустити розкручування «боргової спіралі». За відсутності чіткого теоретичного визначення фінансової стійкості в країнах ЄС використовуються практичні підходи, що добре зарекомендували себе з виявлення й оцінки проблем стійкості, розробки системи превентивних і коригуючих заходів щодо державних фінансів на базі розрахунків індикаторів стійкості» [17, с. 190]. Такі висновки вчений отримав, спираючись на звіти Єврокомісії та працю Balassone F. та Topalova P. [10; 11; 5; 1; 13; 7].

Водночас автор зазначає: «У цілому показники фінансової стійкості визначають величину розривів балансу бюджету, які мають бути закриті гіпотетично, для досягнення стійкої динаміки державного боргу. Ці показники є індикаторами ступеня невідкладності та глибини бюджетних корегувань».

Також вчений говорить про наявність двох індикаторів S1 та S2 – показників, які кількісно оцінюють розриви стійкості та дають змогу розробити заходи виваженої бюджетної політики. У зміст індикаторів дослідник вкладає зміну показників податкових надходжень чи зміну динаміки видатків бюджету, які всього лише корегуються задля дотримання в кінцевому результаті попередньо заданого рівня державного боргу.

Схожими є висновки В. Й. Башка, який у своїй праці «Фінансова стійкість та бюджетні правила в Україні», зводить поняття фінансової стійкості до можливості погашати та обслуговувати державний борг, а також стримувати його в певних параметрах у розрахунку до ВВП [14, с. 30].

Фінансову стійкість як важливу складову системи антициклічного та антикризового регулювання економіки розглянуто у праці Р. І. Копича «Практичні підходи до визначення фінансової стійкості країн Центральної та Східної Європи», який зазначає: «... кризові явища 2008-2009 року, що позначилися значним зростанням дефіциту бюджету і державного боргу, лише посилюють увагу до проблеми стійкості фінансової позиції (або фінансової стійкості) країн Центральної та Східної Європи» [16, с. 51].

Також під фінансову стійкість (англ. *fiscal sustainability*) зазвичай розуміють забезпечення такого поточного сальдо бюджету, що гарантує фінансову платоспроможність (англ. *fiscal solvency*) – безперешкодне обслуговування державного боргу на довгострокову перспективу [3].

Проаналізовані визначення фінансової стійкості не дають повної впевненості у їх абсолютній об'єктивності. Вважаємо, що такі висновки є недостатньо обґрунтованими, адже борг країни та дефіцит бюджету не є єдиними показниками, які визначають фінансову стійкість. З позиції фінансової політики, державний борг та його рівень є лише показником додаткової потреби держави у фінансових ресурсах, яка виникає при нездатності фінансувати видатки уряду за допомогою податкових надходжень та інших неподаткових доходів бюджету країни. А дефіцит бюджету формується в умовах зміни двох параметрів, зростання видатків чи зниження доходів бюджету. Тому надзвичайно важливо, розглядаючи фінансову стійкість, враховувати динаміку і тенденції не лише фактичних показників боргу і дефіциту, а й показників податкового навантаження та значень видатків з бюджетів країни.

Адже розглядаючи фінансову стійкість лише з позиції можливості своєчасного та повного погашення боргових зобов'язань урядом, ми не зможемо чітко виокремити проблеми, з якими може зіштовхнутися уряд на шляху проведення фінансової політики. Зважаючи на те, що фінансова стійкість належить до розраховуваних показників, визначення якого здійснюється за різними методиками, вважаємо за доцільне при розрахунку останнього брати до уваги, окрім показників боргу країни, показники податкового навантаження, значення видатків уряду та їх спрямування.

Зокрема, таку методичку визначення фінансової стійкості розглядає Genorio H., який стверджує, що фінансова стійкість повинна означати не лише досягнення стабільності державного боргу на

www.econa.org.ua

«безпечному» рівні, але й запобігання підвищенню податкового тиску та підтримання на прийнятному рівні державних інвестицій і видатків на науково-дослідну діяльність [7].

Ми погоджуємося з думкою про необхідність урахування податкового навантаження та видатків бюджету як важливих показників для розрахунку фіскальної стійкості.

Доцільно розглянути позицію Організації економічного співробітництва та розвитку, яка також звертає значну увагу на дослідження фіскальної стійкості як інструменту запобігання економічним та соціальним диспропорціям в Україні. На офіційному сайті організації зазначено: «Фіскальна стійкість – це здатність уряду підтримувати баланс державних фінансів у довгостроковій перспективі. Забезпечення довгострокової фіскальної стабільності вимагає, щоб уряди брали участь у постійному стратегічному прогнозуванні майбутніх надходжень та зобов'язань, факторів зовнішнього середовища та соціально-економічних тенденцій, щоб відповідно до них мати здатність ефективно проводити фінансове планування. Високі та зростаючі рівні боргів шкодять фіскальній позиції урядів та можуть спричинити постійне зростання заборгованості, зменшуючи потенціал економічного зростання, коли кошти перестають інвестуватися. Багато країн – членів ОЕСР продовжують стикатися із зростанням співвідношення державного боргу до ВВП з моменту фінансової та економічної кризи. Витрати, пов'язані з вирішенням поточного економічного спаду, а також прогнозованим збільшенням витрат, пов'язаних із старінням населення, є серйозними проблемами для стабілізації державних фінансів» [5].

Такі висновки підтверджують, що фіскальна стійкість – це не лише процес якісного обслуговування боргу країни, а й здатність комплексно, усебічно забезпечувати ефективну політику в податковій, видатковій та борговій сферах державою.

Вартими уваги є погляди російських вчених Е. Горюнова, Л. Котлікоффа та С. Сінельникова-Мурильова, які у своїй праці «Теоретические основы бюджетного разрыва как показателя долгосрочной фискальной устойчивости и его оценка для России» зазначають: «Оцінка бюджетної стійкості є, перш за все, прикладною задачею. Органам державної влади, які займаються розробкою бюджетно-податкової політики, потрібен аналітичний інструментарій, який дозволяв би оцінювати ризики бюджетної дестабілізації» [15].

Тим самим автори підтверджують необхідність розгляду фіскальної стійкості з позиції комплексності розгляду показників, а не лише з

позиції можливості погашати борг країни.

Також дослідники зазначають, що бюджетна стійкість – це характеристика, що відноситься до деякого конкретного фіскального режиму, який визначається структурою і обсягом доходів і витрат (зобов'язань) бюджету [15].

Проаналізувавши різні погляди вчених на сутність фіскальної стійкості, можемо зробити загальний висновок. Це показник, який передбачає вироблення такої стратегії уряду, відповідно до якої необхідно досягти таких показників фіскальної політики, коли держава буде здатна забезпечити збалансований процес у сфері видатків, обслуговування та погашення боргу країни, при оптимальному рівні перерозподілу податкових платежів. Що полягає в можливості уряду забезпечити такі показники:

- здатність фінансувати в повному обсязі соціальні гарантії громадянам;
- здатність уряду в повному попередньо визначеному обсязі виплачувати заробітну плату працівникам, доходи яких фінансуються з бюджетів усіх рівнів;
- можливість уряду виплачувати грошові кошти пенсіонерам та за необхідності погашати дефіцит пенсійного фонду з бюджету країни;
- здатність фінансувати інші соціальні видатки бюджету;
- можливість уряду фінансувати видатки капітального характеру, які здатні забезпечити підвищення конкурентоздатності та привабливості галузей економіки країни;
- обслуговувати і погашати борг країни;
- забезпечити оптимальний рівень податкового навантаження.

Провівши емпіричне дослідження сутності поняття «фіскальна стійкість», пропонуємо розуміти його таким чином – це індикативний показник, який відображає здатність уряду країни в повному обсязі фінансувати наперед визначені видатки соціального та економічного характеру за допомогою власних джерел – податкового та неподаткового характеру, або ж за допомогою державних запозичень, обслуговування та погашення яких у майбутньому повинні бути дешевшими, ніж приріст соціально-економічних ефектів, фінансованих за їх рахунок (Зростання ВВП і приріст доходів бюджету повинні бути більшими у відсотковому відношенні, ніж вартість боргу країни). А дотримання фіскальної стійкості не повинно перешкоджати економічному розвитку та зростанню доходів громадян на висхідних стадіях економічного циклу, а при негативній економічній кон'юктурі та зниженні рівня добробуту громадян повинна сприяти швидкій зміні тренду на протилежний.

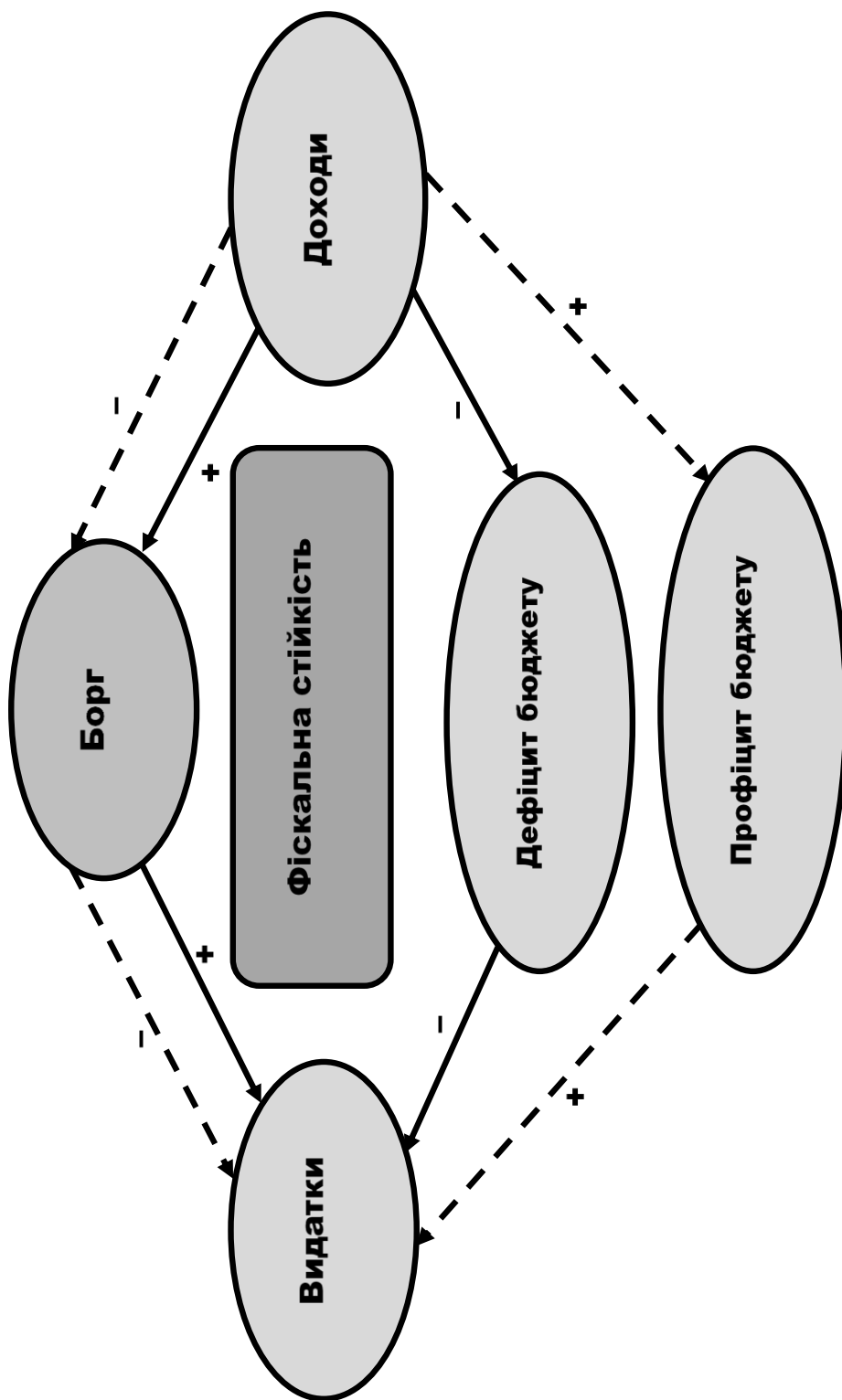


Рис. 1. Модель фіскальної стійкості*

*Розроблено автором.

Відповідно до запропонованої моделі фінансову стійкість потрібно розглядати як колообіг певних фінансових процесів, які на рисунку 1 позначені суцільною та штрихпунктирною лініями:

1-ий процес – позначено штрихпунктирною лінією. Характеризує забезпечення видатків бюджету за рахунок приросту доходів, водночас потреба залучення додаткових коштів бюджету на погашення і обслуговування державного боргу зменшується, що також призводить до зниження фінансування видатків за рахунок державного боргу. У таких умовах переважно спостерігається зменшення дефіциту бюджету, або ж його профіцитність. Зменшується боргове навантаження в країні. Доходи зростають у результаті підвищення рівня економічної активності, зростання добробуту громадян, також можливе зростання податкового навантаження. Держава здатна збільшити видатки бюджету переважно на соціальний захист громадян. Цей сценарій є позитивним, передбачає можливість формування фінансової стійкості на довгострокову перспективу, дає змогу створити фінансовий простір, що забезпечує ефективне фінансування додаткових видатків бюджету у майбутньому.

2-ий процес позначено суцільною лінією. Фінансова стійкість у відношенні до боргу досягається завдяки зростанню доходів бюджету, які спрямовують на його погашення і обслуговування. У той час, як видатки бюджету фінансуються за рахунок кредитних ресурсів. За таких умов відбувається зростання дефіциту бюджету і точно неможливо забезпечити профіцит бюджету. Можна зазначити, що другий сценарій є негативним, адже забезпечує фінансову стійкість лише в короткостроковому періоді, тоді як у майбутньому створює ризики для виникнення негативних економічних наслідків – зростання податкового навантаження, відсутності необхідної кількості ресурсів для виконання покладених на уряд функцій, загрозливе зростання державного боргу.

Отже, фінансова стійкість – це показник, який знаменується збалансованістю трьох параметрів – податкового навантаження, видатків бюджету та державного боргу, які повинні знаходитися в межах, достатніх для ефективного забезпечення належної кон'юнктури в умовах економічного зростання та економічних спадів.

Також, визначаючи фінансову стійкість країни, варто врахувати такі індикатори, як: фактичний та бажаний рівень доходів громадян, попередній та бажаний рівень безробіття, теперішні та майбутні витрати держави на оплату допомоги по безробіттю, пенсій, зарплатної плати працівників бюджетної сфери, важливо також врахувати демографічні показники, адже саме проблема старіння населення сьогодні є однією із головних

проблем нездатності уряду забезпечити достатній рівень зростання соціальних виплат та пенсій у майбутньому. Такі індикатори прямо впливають на динаміку економічних процесів країни.

Однак фінансову стійкість не можна розглядати лише як розрахунковий індикативний показник, а також як сукупність певних дій та рішень уряду щодо досягнення оптимальних параметрів фінансової політики, які були б ефективними при забезпеченні економічного розвитку та подолання криз та сприяли б розвитку добробуту громадян. Для цього необхідно, щоби уряд проявив волю до прийняття виважених та ефективних рішень у фінансовій сфері, які створюють можливість забезпечити соціально-економічний розвиток країни.

Р. В. Цицик зазначає, що в широкому розумінні фінансова стійкість є таким станом державних фінансів, що дозволяє уряду проводити передбачувану і послідовну соціально-економічну політику зростання, незважаючи на дію зовнішніх та внутрішніх шоків протягом тривалого періоду [20]. Саме недопущення впливу зовнішніх та внутрішніх шоків за допомогою дієвих та виважених кроків у сфері фінансової політики, побудови ефективної самодостатньої фінансової системи є основною метою уряду на шляху забезпечення економічного розвитку та зростання, подолання економічних спадів та депресій. Висновки вченого ще раз підтверджують доцільність розглядати фінансову стійкість як симбіоз податкової, видаткової та боргової політик країни, які, функціонуючи в певних заздалегідь оптимально встановлених межах, здатні позитивно впливати на економічну кон'юнктуру держави.

Основним завданням уряду країни є здатність забезпечити фінансову стійкість не лише в короткостроковому, але і середньостроковому та довгостроковому періодах. Досягти такої мети можна за умови виважених та прорахованих кроків у сфері фінансової політики. Лише всебічний аналіз макроекономічних показників, показників соціального характеру, вміння правильно прогнозувати їх значення на середньострокову і довгострокову перспективу може дати очікувані результати економічного зростання: досягнення заданого приросту ВВП, доходів громадян, високого рівня соціального захисту, розвитку технологій та зростання інвестицій в економіку країни. Для уряду саме такі цілі повинні бути пріоритетними при реалізації фінансової політики.

Якщо уряд прийме рішення про проведення реформ у фінансовій сфері, їх ефективність можна перевірити, порівнявши показник фінансової стійкості. Потрібно чітко розуміти, що якщо та чи інша реформа є ефективною в короткостроковому періоді, вона може бути нівельована на довгострокову перспективу. Наприклад, якщо

країна, використовуючи свої природні багатства, забезпечує значні надходження екологічного податку сьогодні, то в майбутньому, використавши такий потенціал, вона отримує суми цього податку значно менші, що і вплине на загальний баланс доходів бюджету. У такій ситуації уряд повинен спрогнозувати можливі перекоси в доходах. Те ж саме стосується видатків бюджету, зокрема, старіння громадян країни в будь-якому випадку призведе до потреби збільшення видатків на пенсійне забезпечення, що може стати проблемою залучення додаткових ресурсів та спричинити певні дисбаланси. Саме тому уряд країни завжди повинен окреслити свої пріоритети, врахувавши можливі зміни соціально-економічних параметрів на довгострокову перспективу і не обмежувати себе короткими термінами. Короткострокове планування фіскальних показників може бути небезпечним для соціально-економічного розвитку на довгострокову перспективу. Тому середньо- та довгострокове планування повинні стати пріоритетом номер один у державному управлінні економічними та соціальними процесами країни.

Показник фіскальної стійкості відображає можливість держави за певних економічних та соціальних умов забезпечити виконання взятих на себе бюджетних та боргових зобов'язань. У той час, як з позиції теорії економічної циклічності динаміка макроекономічної та соціальної кон'юнктури здатна перебувати в чотирьох станах – стадіях економічного циклу. Через що дії уряду на кожній із них будуть відрізнятися і матимуть неоднаковий характер. Що також впливає на конструкцію застосовуваних інструментів фіскальної політики на кожній із стадій економічного циклу.

В умовах економічного підйому уряд країни може вдатися до підвищення податкового навантаження, скорочення соціальних видатків та відмови від додаткового залучення державних боргів. Саме за таких умов країна формує фіскальну стійкість, бюджет країни збалансований, дефіцит знаходиться в межах допустимих показників або ж може змінитися на повністю збалансований, коли доходи бюджету відповідають їх видаткам, чи за певних умов може виникати профіцит бюджету. В умовах стрімкого економічного зростання соціальні стандарти життя населення зростають, відбувається підвищення рівня доходів громадян, держава здатна скоротити виплати по безробіттю, підвищити рівень доходів працівників бюджетної, комунальної сфер. Змінити розмір пенсійного забезпечення з одночасним зниженням видатків бюджету у відношенні до доходів.

В умовах економічного буму (найвищої стадії економічного зростання) уряд здатен підвищити податкове навантаження, скоротити соціальні видатки і, що найголовніше, створити бюджет профіцитного типу, спрямувавши надлишкові кошти на формування стабілізаційного фонду

країни. За таких умов у країні досить різко скорочуються фінансові зобов'язання перед зовнішніми та внутрішніми кредиторами, економіка країни зростає швидкими темпами, також підвищується рівень добробуту громадян. Держава отримує надлишок коштів. Уряд країни має вдатися до проведення заходів стримування перегріву економіки – за умов стрімкого економічного зростання, надмірного попиту на товари, може запуститися маховик інфляції, яка негативно впливатиме на стан економіки країни в майбутньому. Через що перегрів економіки є таким самим негативним явищем, як економічна депресія. Тому дії уряду щодо запобігання таким процесам повинні бути ефективними та рішучими, забезпечуючи вилучення надлишкових коштів в громадян, підвищення податкового навантаження, ефективний перерозподіл коштів через видатки, формування стабілізаційного бюджетного фонду. Такі заходи є запорукою розвитку економіки і можливістю зниження економічних шоків у майбутньому.

Наступним можливим сценарієм формування фіскальної стійкості є стадія економічного спаду. Саме на цій стадії, в умовах порушення позитивної фіскальної динаміки, держава повинна вдатися до зниження податкового навантаження, адже на етапі порушення ділової активності податкові платежі надходять повільніше, що часто порушує планові показники бюджету країни. На фоні зниження соціального рівня життя, виникає потреба додаткового фінансування першочергових потреб населення, що і призводить до необхідності перегляду видаткової частини бюджету в бік зростання. Проте в умовах відсутності можливості отримати додаткові надходження у вигляді податків, уряд приймає рішення про залучення коштів у кредиторів, що призводить до зростання боргу країни.

Найгіршою з позиції державного управління є ситуація економічної депресії (економічної кризи), в цей період порушуються всі соціально-економічні параметри, скорочується попит, яке призводить до зниження рівня пропозиції, купівельна спроможність населення та суб'єктів господарювання знижується, доходи значно зменшуються. За таких умов виникає потреба у здійсненні бюджетних корегувань – приймається рішення про зростання видатків бюджету, за умов кризи скорочуються податкові надходження, зростає дефіцит бюджету, що порушує фіскальну стійкість країни. В умовах бюджетної розбалансованості, для фінансування видатків необхідно залучати кошти в зовнішніх позичальників на умовах, що не завжди є вигідними. Часто вартість таких запозичень є значно вищою ніж показник приросту ВВП, що створює загрозу неплатоспроможності уряду – дефолту країни, відмови від своїх зобов'язань,

www.econa.org.ua

потребу домовлятися про реструктуризацію боргу. За таких умов цілком порушується фінансова стійкість країни.

Зважаючи на те, що розвиток економіки та макроекономічна ситуація залежать не лише від тих чи інших дій уряду, а й безпосередньо від зовнішніх та внутрішніх економічних і соціальних чинників, тому їх необхідно враховувати при побудові моделі фінансової стійкості. До таких чинників варто віднести:

- демографічний;
- політичної кон'юнктури;
- міграційний;
- військовий;
- природний.

За різних умов та економічних станів, сценарії формування фінансової стійкості будуть різними: в умовах спаду та кризи вихідні параметри є іншими, ніж в умовах економічного підйому та економічного буму.

Також варто наголосити на тому, що фінансова стійкість – це показник не сьогодення періоду, а стратегія розвитку держави на середньострокову та довгострокову перспективу, що формується за певного попередньо заданого сценарію із всеосяжним урахуванням можливих загроз і викликів зміни багатьох показників.

Тому надзвичайно важливо не помилитися у виборі сценарію економічного розвитку, адже неправильно закладені параметри майбутніх кроків у сфері фінансової політики, можуть призвести до надзвичайно негативних наслідків економічного розвитку країни у майбутньому. Наприклад уряди США і України повинні по-різному формувати сценарій забезпечення фінансової стійкості. Адже дві країни перебувають на різних стадіях економічного розвитку, володіють різним економічним потенціалом, фінансовими традиціями, сповідують різні доктрини в соціальній сфері, відрізняються засадами бюджетної політики, пенсійного забезпечення та інших сфер життя країни.

Це свідчить про те, що використання тих чи інших параметрів в одних країнах зовсім не підходять для інших. Фінансова стійкість може відрізнятися абсолютними параметрами, які є притаманними для кожної окремої країни, однак як показник він повинен відповідати одним і тим самим цілям – досягненню фінансового балансу і платоспроможності.

Варто погодитися із висновками російських вчених Горюнова Е., Котлікофа Л. та Сінельникова-Мурилева С. Г., які зазначають: «Довгострокова стійкість державних фінансів залежить не тільки від проведеної бюджетно-податкової політики, а й від того, по якій траєкторії буде розвиватися економіка. Один і той самий фінансовий режим може забезпечувати достатній потік доходів в одному сценарії макроекономічного розвитку, але

разом з цим приводити до кризи держборгу при іншому, альтернативному сценарії» [15, с. 58].

Однак, аналізуючи твердження вчених, бачимо, що увага акцентується на кризі неплатоспроможності держборгу за певної несприятливої економічної кон'юнктури. Ми ж наполягаємо, що фінансова стійкість – це не лише здатність уряду своєчасно і в повному обсязі обслуговувати і погашати державний борг, а й здатність в повному обсязі без додаткового податкового навантаження забезпечити виконання видатків бюджету. Що створює певні вихідні умови економічної кон'юнктури.

В економічній літературі існує велика кількість методів визначення фінансової стійкості. Проте вирізняють два підходи до практичного визначення показника фінансової стійкості – за допомогою різноманітних індикаторів або рекурсивних алгоритмів¹. Якщо розглядати індикативні методи, то бачимо, що кожен із них відрізняється за кількістю та складом індикаторів, складністю розрахунку. Проте вони зводяться до встановлення здатності уряду своєчасно і в повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання у майбутньому. Однак за різних вихідних (початкових) економічних та соціальних умов стратегія формування фінансової стійкості може бути різною.

Найпоширенішими індикативними методиками розрахунку фінансової стійкості, які використовуються у багатьох країнах, є методи Хорна (Horne, 1991) [9], а також методика Бланшара (Blanchard, 1990) [2].

У працях цих вчених було сформовано загальну концепцію фінансової стійкості та запропоновано конкретні індикатори для її розрахунку. Більшість сучасних досліджень у цій сфері спираються саме на цю концепцію, основним елементом якої є «міжчасове бюджетне обмеження» держави [19]. Таке обмеження може дати змогу уряду визначити, які видатки бюджету можливо забезпечити при заданих параметрах доходів і розміру державного боргу.

Пропонована вченими методика передбачає першочергове прогнозування доходів і видатків бюджету, проте основні параметри фінансової політики залишаються незмінними (вид фінансової політики, рівень державного боргу, частка видатків за видами бюджетної класифікації є відомими

¹ **Рекурсія** (лат. *recursion*) – метод визначення класу чи об'єкта через попереднє задання одного чи декількох (звичайно простих) його базових випадків чи методів, а потім заданням на їхній основі правила побудови класу, який визначається. Іншими словами, **рекурсія** – часткове визначення об'єкта через себе, визначення об'єкта з використанням раніше визначених. Рекурсія використовується, коли можна виділити самоподібність задачі.

www.econa.org.ua

наперед). Після чого передбачається перевірка відповідності отриманих прогнозних показників доходів і видатків міжчасовому бюджетному обмеженню. Якщо в результаті перевірки виявиться, що бюджетне обмеження порушено, відповідно до цієї методики необхідно вважати, що фінансова стійкість не досягнута, основні параметри фінансової політики вважати збалансованими не можна. Іншими словами, така методика дає змогу оцінити на перспективу, чи значно видатки перевищуватимуть доходи бюджету в майбутньому, за умови незмінності основних підходів у видатково-податковій бюджетній політиці країни.

Чим корисною є така методика і чому вона може бути використана в українських умовах? Беззаперечно, вона є корисною з позиції виявлення основних тенденцій у фінансовій сфері країни. Застосовуючи її, уряд може дійти до потреби змінити деякі параметри у політиці доходів та видатків, що в кінцевому випадку дасть змогу досягти фінансової стійкості в країні. Проте, з іншого боку, така методика, як й інші, не може повністю врахувати певні ризики, які не пов'язані з основними тенденціями в економіці країни. Зокрема до таких можна віднести зміну економічної кон'юнктури на міждержавному чи глобальному просторах, зміну відсоткових ставок, зміну цін на критичний імпорт, що також може вплинути на виникнення ризиків, які можуть вплинути на економічну кон'юнктуру країни і на її фінансову стійкість.

Саме тому країни, які найшвидше можуть піддатися впливу таких ризиків, окрім можливості швидкого перелаштування в бюджетній сфері, повинні володіти великим запасом фінансового простору – накопиченим фінансовим ресурсом для подолання негативних наслідків економічних шоків. Тому варто зазначити, що економіки слабких країн є більш піддатливими до різного роду економічних шоків, володіють меншим запасом фінансової міцності, що може вплинути на фінансову стійкість країни.

Також важливо дослідити методики, які використовують світові фінансові організації, серед яких методики МВФ, Moody's, Європейської комісії, адже саме вони ухвалюють рішення про можливість фінансування потребуючих країн, здійснюють моніторинг економічної ситуації у світі.

Якщо розглянути методику оцінки фінансової стійкості, що використовує Міжнародний валютний фонд, то вона передбачає оцінку фінансової волатильності (невизначеності) та базується на таких індикаторах, як: відношенні боргу до ВВП, структурного балансу, диференціалу, поточної та майбутньої потреби у фінансуванні [4]. Перевагою цієї методики є використання незначної кількості показників без їх агрегування. Під час розрахунку показника визначаються чіткі параметри кожного із

індикаторів. Також така методика дозволяє передбачити чи спрогнозувати тенденції та ймовірність зміни основних показників фінансової стійкості у майбутньому (зокрема це динаміка ВВП, зміни ставок за кредитами).

Деяко складнішою є методика, розроблена та використовувана агентством Moody's, яка передбачає розрахунок потенційного фінансового простору за умови нарощування боргового навантаження без порушення умов фінансової стійкості. Що це означає? Зокрема, така методика дає можливість визначити потенційно можливе підвищення боргу країни без порушення основних параметрів видаткової політики та податкового навантаження, встановити наявний та можливий запас фінансової міцності, який дає змогу погашати додатковий борг країни.

За основу такої методики взято визначення фінансового простору (накопичених фінансових ресурсів) на основі різниці між граничною та фактичною величинами боргу з урахуванням наявної фінансової політики у сфері регулювання боргового навантаження конкретно для кожної країни, а саме: передбачається, що існує деякий ліміт, перевищення якого за умови реалізації всіх можливих фінансових зусиль влади, характерних для минулого, є ознакою суттєвого порушення фінансової стійкості та потребує суттєвого довгострокового корегування у майбутньому. Гранична величина боргу знаходиться як точка перетину двох функцій – функції реакції первісного балансу державного бюджету на те чи інше значення боргового навантаження та функції диференціалу між вартістю боргу та ставкою зростання ВВП залежно від боргового навантаження [17, с. 131].

Відповідно до згаданої методики, гранична величина державного боргу є точкою перетину двох функцій – функції, що вказує на реакцію первинного балансу державного боргу на зміну боргового навантаження, та функції диференціалу між вартістю боргу та ставкою зростання ВВП залежно від боргового навантаження. Проте така методика потребує значної часової вибірки статистичних даних, наявність якої дає змогу отримати якісні результати моделювання. Тому в умовах України використання такого методу може нести загрозу отримання невідповідних даних і не дати можливості якісно оцінити основні вектори фінансової політики в напрямку забезпечення фінансової стійкості.

Проте простішою та якіснішою є методика, запропонована П.Хеммінгом та спеціалістами Європейської комісії [8; 11]. Відповідно до неї фінансовий простір або ж показник, який найбільше впливає на фінансову стійкість держави, розраховується за допомогою агрегування п'ятьох індикаторів, а саме: загального державного боргу, величини умовних зобов'язань у фінансовому

www.econa.org.ua

секторі, зниження рівня податкових надходжень у середньостроковому періоді, розміру недискреційних витрат держави, до яких відносять переважно витрати на пенсійне забезпечення, та величини сальдо поточного рахунку платіжного балансу.

Вважаємо таку методику достатньо конструктивною, адже в основу її розрахунку покладено не лише фіскальні показники, а й індикатори макроекономічного характеру, які мають значний вплив на фіскальну політику. Що ще раз підтверджує гіпотезу про необхідність використання соціально-економічних індикаторів для якісного розрахунку фіскальної стійкості.

У праці Копича Р. І. наводиться декілька підходів до практичного визначення показника фіскальної стійкості. Серед них особливої уваги заслуговує підхід Е. Кроче і У. Хуан-Рамона, відповідно до якого запропоновано алгоритм на основі зіставлення сальдо бюджету з різницею між реальною відсотковою ставкою та зростанням ВВП [16, с. 49].

Математична інтерпретація цього методу виглядає таким чином:

$$b_t = \beta_t b_{t-1} - g_t, \quad (1)$$

$$g^* = (\beta^* - 1)b^*, \quad (2)$$

$$g_t = g^* + \lambda(b_{t-1} - b^*), \quad (3)$$

де: b_t – державний борг, g_t – профіцит бюджету, g^* та β^* – відповідно рівноважні первинний профіцит та дисконтний коефіцієнт, що забезпечують конвергенцію до рівноважного значення державного боргу b^* .

У рівнянні 3. первинний профіцит поділено на дві компоненти: первинний коефіцієнт g^* , що повинен забезпечити досягнення рівноважного значення державного боргу b^* , та реакцію економічної політики $\lambda(b_{t-1} - b^*)$ у напрямку досягнення такої мети. Здійснивши певні маніпуляції та підстановки, отримуємо наступну рівність:

$$b_t = (\beta_t - \lambda_t) b_{t-1} - (\beta^* - \lambda_t - 1) b^* \quad (4)$$

показник фіскальної стійкості необхідно вважати:

$$\beta_t - \lambda_t = \left[\frac{1 + r_t}{1 + y_t} - \frac{g_t - g^*}{b_{t-1} - b^*} \right], \text{ причому } \beta_t - \lambda_t < 1 \quad (5)$$

Прийнято вважати, що β_t – це різниця між реальною відсотковою ставкою та динамікою ВВП ($r_t - y_t$), в той час, як показник $\beta_t \approx 1$ – притаманний розвинутих чи стабільним економікам, $\beta_t > 1$ – країнам, які відчувають незначні економічні потреби в капіталі, $\beta_t >> 1$ – економікам з нестійкою економічною кон'юнктурою.

Аналізуючи наведену методику розрахунку фіскальної стійкості, варто зазначити, що вона базується на визначенні здатності уряду забезпечити фінансування державного боргу за умови дотримання параметрів доходів та видатків (показник дефіциту чи профіциту бюджету повинні бути стабільними). Проте така методика є лише можливим орієнтиром щодо заданого рівня податкових доходів та податкових видатків та може вказати, яким повинен бути рівень державного боргу, щоб він не порушив фіскальної стійкості в країні в майбутньому. Однак вона не враховує вторинні індикатори – соціальні та економічні показники, які можуть вплинути на потенційні доходи бюджету та його видатки. Саме такі похідні фактори здатні призвести до значного коригування в податковій політиці та політиці видатків. Але, якщо така методика застосовуватиметься лише для визначення можливості погашати державний борг, вона є цілком прийнятною. Як вже неодноразово зазначалося, показник фіскальної стійкості не можна зводити лише до боргової стійкості країни, а це також і формування можливостей для уряду ефективно виконувати свої прямі функції – забезпечувати соціальний захист та гарантувати зростання рівня добробуту громадянам, при одночасному дотриманні основних параметрів податкової політики податкове навантаження не може зростати, якщо таке зростання є економічно необґрунтованим. Також, за умови різних етапів економічного циклу, вихідні та похідні показники розрахунку фіскальної стійкості будуть різними.

Методика Е. Кроче і У. Хуан-Рамона має і низку позитивних характеристик. Вона враховує приріст ВВП і відсоткову ставку, за якою залучаються кредитні ресурси державою. Про що це свідчить? В умовах швидкого зростання економіки (приросту ВВП), держава цілком здатна залучати кредитні ресурси, які вона зможе погашати без додаткових економічних втрат у майбутньому. А це означає досягнення ситуації, за якої уряду не потрібно збільшувати податкове навантаження чи жертвувати соціальними видатками на користь обслуговування боргу. Однак такий сценарій є притаманним для країн, яким вдалося створити значний фіскальний простір, бюджети в яких є здебільшого профіцитними.

Проте для країн із не надто стійким економічним становищем, країнам які знаходяться в стані економічного спаду, нестійким макроекономічним середовищем, досягнути фіскальної стійкості є надзвичайно важко. В таких економіках варто створити ситуацію, при якій вдасться збалансувати бюджет країни, зменшити боргове навантаження з якнайменшими втратами видатків та з незначними змінами податкового навантаження. Тому, створюючи модель фіскальної стійкості на довгострокову перспективу, необхідно задати бажані, проте реалістичні параметри

www.econa.org.ua

постійних показників – доходів та видатків бюджету, які однозначно різнитимуться від показників у розвинутих країнах.

Основним із ефективних заходів щодо забезпечення фіскальної стійкості в країні може стати механізм формування стабілізаційних бюджетних фондів, за допомогою відрахування частини додатково створеного валового внутрішнього продукту країни. Наприклад, якщо в країні спостерігається приріст макроекономічних показників і відбувається економічне зростання, доцільно частину приросту ВВП спрямовувати до бюджетного стабілізаційного фонду. Це може бути 10 %-20 % приросту. Такі заходи дадуть змогу використати накопичені фінансові ресурси для подолання бюджетних дисбалансів та для обслуговування боргу країни, при цьому не порушуючи загальний бюджетний баланс у майбутньому – не скорочувати видатки та не підвищувати податкове навантаження.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Провівши аналіз теоретичних засад, сутності та особливостей визначення фіскальної стійкості, можна дійти наступних наукових висновків.

Показник фіскальної стійкості – це показник, який вказує на здатність уряду проводити ефективну фіскальну політику з метою забезпечення розвитку економіки, подолання економічних дисбалансів, виявлення загроз економічних криз та перспектив економічного зростання.

Показник визначається за допомогою різних методик, які базуються на різних заздалегідь заданих показниках. Кожна методика містить різні параметри та не може бути ефективною у всіх країнах. Зокрема, одні методики можуть бути використані в країнах із розвинутими економіками, високим рівнем фіскального простору, але не підходять для країн, рівень економічного та соціального розвитку у яких є гіршим або ж соціально-економічне становище яких знаходиться на досить низькому рівні.

Тому для розрахунку фіскальної стійкості необхідно проводити ґрунтовний економічний аналіз не лише фіскальних, а й соціальних та макроекономічних показників.

У зв'язку з обраним курсом України на економічний розвиток, бажанням нашої держави

інтегруватися в Європейське співтовариство, мрією стати в один ряд з країнами – світовими лідерами соціально-економічного розвитку, уряду необхідно забезпечити якісні та ефективні процеси економічного, фінансового, фіскального та бюджетного характеру. Серед них важливо задекларувати та дотриматися принципу середньострокового та довгострокового фінансового та бюджетного планування. Впровадити, а не лише декларувати політику середньострокового та довгострокового бюджетного планування. А це дало б змогу сформулювати чіткі та ефективні кроки щодо забезпечення стрімкого економічного розвитку в Україні. Довгострокова економічна стратегія розвитку є запорукою успіху держави, адже фінансове, фіскальне та бюджетне планування на короткий період гальмує розвиток держави в майбутньому, за таких умов держава здатна діяти тактично, але не стратегічно. В умовах короткострокової тактики уряд вирішує проблеми, які вже настали, але ніяк не може передбачити ймовірні загрози і точно неспроможний розробити шляхи їх попередження чи подолання. З огляду на потребу довгострокової фінансової стратегії держави необхідно чітко розуміти, чого саме бажає досягти уряд країни, які пріоритети визначені першочерговими, яких основних кінцевих цілей вона хоче досягнути. Саме тому важливою складовою економічного та соціального розвитку України повинно стати визначення фіскальної стійкості як показника стратегічних орієнтирів розвитку країни на середньостроковий та довгостроковий період. Як зазначалося раніше, при визначенні фіскальної стійкості потрібно враховувати індикатори не лише фінансового характеру – рівень податкового навантаження, потребу у видатках, розмір державного боргу, а й надзвичайно важливо брати до уваги процеси соціального, політичного та економічного характеру. Фаховий підхід та можливість застосування всіх параметрів дає змогу побачити цілісну картину розвитку країни у майбутньому. Через що пропонуємо на законодавчому рівні закріпити необхідність розрахунку фіскальної стійкості – як основного показника у сфері фіску, що дає змогу «побачити» перспективи соціально-економічного розвитку країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Balassone F. Franco D. Assessing Fiscal Sustainability: A Review of Methods with a View to EMU. *Fiscal Sustainability*. 2000. P. 21-60.
2. Blanchard O. Suggestions for a New Set of Fiscal Indicators. OECD Working Paper. 1990. No. 79.
3. Dinh H. Fiscal solvency and sustainability in economic management. *World Bank Policy Research Working Paper No. 2213*. Washington : World Bank, 1999. 32 p.
4. Fiscal Adjustment in an Uncertain World. *Fiscal Monitor*. April 2013 URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2013/01/findex.htm>.

www.econa.org.ua

5. Fiscal sustainability. *OECDiLibrary*. 2018. URL: http://www.oecd-ilibrary.org/governance/governments-at-a-glance-2013/fiscal-sustainability_gov_glance-2013-11-en.
6. Fiscal Sustainability Report – 2012. *European Economy*. 2012. № 8. P. 204.
7. Genorio H. General Government Debt Sustainability in Slovenia. *Prikazi in analize*. 2005. Vol. XII. No. 2 (November). P. 57-87.
8. Hemming R., Petrie M. A Framework for Assessing Fiscal Vulnerability. 2000. URL: http://www.bancaditalia.it/studiricerche/convegni/atti/fiscal_sust/i/061-094_chalk_and_hemming.pdf.
9. Horne J. Indicators of Fiscal Sustainability. *IMF Working papers*. 1991. WP/91/5.
10. Public finances in EMU – 2006. *European Economy*. 2006. № 3. P. 459.
11. Public finances in EMU – 2009. *European Economy*. 2009. № 9. P. 180.
12. Public Finances in EMU 2009. URL: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication15390_en.pdf
13. Topalova P. Nyberg D. What Level of Public Debt Could India Target? *IMF Working Paper*. 2010. № 7. 27 p.
14. Башко В. Й. Фіскальна стійкість та бюджетні правила в Україні. *Фінанси України*. 2017. №6. С. 26–37.
15. Горюнов Е., Котликофф Л., Синельников-Мурылев С. Теоретические основы бюджетного разрыва как показателя долгосрочной фискальной устойчивости и его оценка для России. *Издательство Института Гайдара Москва*. 2015. С. 58.
16. Копич Р. І. Практичні підходи до визначення фискальної стійкості країн Центральної та Східної Європи. *Економіка і прогнозування*. 2011. № 3. С. 42-60.
17. Лактіонова О. А. Методичний підхід до оцінки гнучкості фискальної політики в умовах циклічного розвитку економіки. *Проблеми Економіки*. 2014. № 3. С. 124-138.
18. Тимошенко М. В. Фіскальна стійкість як підґрунтя середньострокового бюджетного планування. *Наукові записки. Серія «Економіка»*. 2013. № 23. С. 189-193.
19. Бюджетне обмеження. *Вікіпедія*. 2018. URL: http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%8E%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%82%D0%BD%D0%B5_%D0%BE%D0%B1%D0%BC%D0%B5%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F.)
20. Цицик Р. В. Критерії фискальної стійкості державних фінансів. *"Економіка розвитку" (Economics of Development)*. 2013. № 4. С. 43-46.

REFERENCE

1. Balassone, F., & Franco, D. (2000). Assessing Fiscal Sustainability: A Review of Methods with a View to EMU. *Fiscal Sustainability*, 21-60.
2. Blanchard, O. (1990). Suggestions for a New Set of Fiscal Indicators. *OECD Working Paper*, 79.
3. Dinh, H. (1999). Fiscal solvency and sustainability in economic management. *World Bank Policy Research Working Paper*, 2213. Washington: World Bank.
4. Fiscal Adjustment in an Uncertain World. (2013). *Fiscal monitor*. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2013/01/fmindex.htm>.
5. *Fiscal sustainability*. (2018). OECDiLibrary. URL: http://www.oecd-ilibrary.org/governance/governments-at-a-glance-2013/fiscal-sustainability_gov_glance-2013-11-en.
6. Fiscal Sustainability Report – 2012. (2012). *European Economy*, 8, 204.
7. Genorio, H. (2005). General Government Debt Sustainability in Slovenia. *Prikazi in analize*, XII (2), 57-87.
8. Hemming, R., Petrie, M. (2000). A Framework for Assessing Fiscal Vulnerability. URL: http://www.bancaditalia.it/studiricerche/convegni/atti/fiscal_sust/i/061-094_chalk_and_hemming.pdf.
9. Horne, J. (1991). Indicators of Fiscal Sustainability. *IMF Working papers*. 1991. WP/91/5.
10. Public finances in EMU – 2006. (2006). *European Economy*, 3, 459.
11. Public finances in EMU – 2009. (2009). *European Economy*, 9, 180.
12. Public Finances in EMU 2009. (2009). URL: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication15390_en.pdf
13. Topalova, P., & Nyberg, D. (2010). What Level of Public Debt Could India Target? *IMF Working Paper*, 7, 27.
14. Bashko, V. Y. (2017). Fiskal'na stiykist' ta byudzhetni pravyla v Ukrayini [Fiscal sustainability and budgetary rules in Ukraine]. *Finansy Ukrayiny – Finance of Ukraine*, 6, 26-37. [in Ukrainian].
15. Horyunov, E., & Kotlykoff, L., & Synel'nykov-Murylev, S. (2015). Teoreticheskie osnovy byudzhethnoho razryva kak pokazatelya dolhosrochnoy fiskal'noy ustoychivosti i eho otsenka dlya Rossii [Theoretical foundations of the budget gap as an indicator of long-term fiscal sustainability and its assessment for Russia]. Moscow. [in Russian].
16. Kopych, R. I. (2011). Praktychni pidkhody do vyznachennya fiskal'noyi stiykosti krayin Tsentral'noyi ta Skhidnoyi Yevropy [Practical approaches to determining the fiscal sustainability of Central and Eastern Europe]. *Ekonomika i prohnozuvannya – Economics and forecasting*, 3, 42-60. [in Ukrainian].
17. Laktionova, O. A. (2014). Metodychnyy pidkhid do otsinky hnuchkosti fiskal'noyi polityky v umovakh tsyklichnoho rozvytku ekonomiky [Methodical approach to the assessment of fiscal policy flexibility in the context of cyclical economic development]. *Problemy Ekonomiky – Problems of Economy*, 3, 124-138. [in Ukrainian].

www.econa.org.ua

18. Tymoshenko, M. V. (2013). Fiskal'na stiykist' yak pidgruntya seredn'ostrokovoho byudzhethnoho planuvannya [Fiscal stability as a basis for medium-term budgetary planning]. *Naukovi zapysky*, 23, 189-193. [in Ukrainian].
19. Byudzhetne obmezhennya [Budget constraint]. (2018). Wikipedia. 2018. URL: http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%8E%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%82%D0%BD%D0%B5_%D0%BE%D0%B1%D0%BC%D0%B5%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F. [in Ukrainian].
20. Tsytsyk, R. V. (2013). Kryteriyi fiskal'noyi stiykosti derzhavnykh finansiv [Criteria for fiscal sustainability of public finances]. *Ekonomika rozvytku – Economics of Development*, 4, 43-46. [in Ukrainian].

УДК 336.71

Богдан Адамик (Україна)
Володимир Ткачук (Україна)

JEL classification: E40, E42

Богдан АДАМИК*кандидат економічних наук,
доцент,
Тернопільський національний економічний
університет, Україна*
E-mail: bogdan_fbb@ukr.net**Володимир ТКАЧУК***аспірант,
кафедра банківської справи,
Тернопільський національний економічний
університет, Україна*
E-mail: volodymyr_dubno_2016@gmail.com

© Богдан Адамик, Володимир Ткачук, 2019

Отримано: 28.07.2019 р.
Прорецензовано: 03.09.2019 р.
Рекомендовано до друку: 02.10.2019 р.
Опубліковано: 30.10.2019 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

ПЛАТІЖНІ СИСТЕМИ: ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ЗАСАДИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Анотація

Вступ. Еволюція форм грошей, розвиток інноваційних технологій, зростання динамізму життя фізичних та юридичних осіб зумовлює необхідність пошуку шляхів збільшення швидкості та надійності платежів в економіці. За цих умов високої актуальності набуває питання функціонування платіжних систем під впливом трансформаційних процесів в економічних відносинах, що породжує проблеми теоретичного обґрунтування сутності платіжних систем з огляду на розвиток не лише криптовалют, але й на зниження уваги до розвитку готівкових платіжних систем, які через обслуговування тіньових операцій несуть не менші загрози для функціонування національної економіки, ніж хакерські атаки на електронні, цифрові та міжбанківські платіжні системи.

Мета. Обґрунтування уніфікованого підходу до розуміння сутності поняття «платіжна система» задля окреслення фундаментальних засад її побудови та регулювання в умовах трансформаційних процесів у грошових розрахунках.

Результати. Розглянуто основні підходи до структурування платіжної системи використовуючи принципи побудови систем, виокремлено такі її блоки, як: економічний, інституціональний, та інфраструктурно-організаційний. Запропоновано авторське визначення платіжної системи в загальному розумінні, а також виокремлено основні підсистеми національної платіжної системи, враховуючи еволюційні тенденції розвитку форм грошей та технологій здійснення платежів в економіці. Обґрунтовано необхідність виокремлення готівкової платіжної системи як підсистеми національної платіжної системи з огляду на порівняно високу частку готівкових платежів в економіці та поширені випадки тіньових готівкових розрахунків у країнах, що розвиваються.

Адамик Б., Ткачук В. Платіжні системи: фундаментальні засади та перспективи трансформації. *Економічний аналіз*. Тернопіль. 2019. Том 29. № 3. С. 63-73.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.063>

Ключові слова: гроші; грошовий обіг; платіж; платіжна система; платіжний інструмент; платіжна організація.

UDC 336.71

JEL classification: E40, E42

Bohdan ADAMYK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Ternopil National Economic University
Email: bogdan_fbb@ukr.net

Volodymyr TKACHUK

PhD Student,
Department of Banking,
Ternopil National Economic University
Email: volodymyr_dubno_2016@gmail.com

© Bohdan Adamyk, Volodymyr Tkachuk, 2019

Received: 28.07.2019

Revised: 03.09.2019

Accepted: 02.10.2019

Online publication date: 30.10.2019



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Bohdan Adamyk (Ukraine)
Volodymyr Tkachuk (Ukraine)

PAYMENT SYSTEMS: FUNDAMENTAL PRINCIPLES AND PROSPECTS OF TRANSFORMATION

Abstract

Introduction. The evolution of forms of money, the development of innovative technologies, the growth of the dynamism of life of individuals and legal entities necessitates the search for ways to increase the speed and reliability of payments in the economy. Under these conditions, the issue of functioning of payment systems under the influence of transformation processes in economic relations becomes highly relevant. It raises problems of theoretical substantiation of the essence of payment systems with regard to the development not only of cryptocurrencies, but also to reduction of the attention to the development of cash payment systems. These systems through the servicing of shadow operations carry no less threat to the functioning of the national economy than hacker attacks on electronic, digital and interbank payment systems.

Purpose. The article aims to substantiate a unified approach to understanding the essence of the concept of "payment system" in order to outline the fundamental principles of its construction and regulation in the context of transformational processes in monetary calculations.

Results. The basic approaches to the structure of the payment system using the principles of system construction have been considered. Its blocks have been distinguished. They are the economic, institutional, and infrastructure and organizational ones. The author has defined the payment system in a general sense. He has also identified the main subsystems of the national payment system, taking into account the evolutionary trends in the development of forms of money and payment technology in the economy. The necessity to distinguish the cash payment system as a subsystem of the national payment system has been justified. The relatively high share of cash payments in the economy and the widespread cases of shadow cash payments in developing countries have been considered in the process of justification.

Adamyk, B., Tkachuk, V. (2019). Payment systems: fundamental principles and prospects of transformation. *Economic analysis*, 29 (3), 63-73.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.063>

Keywords: money; currency; payment; payment system; payment instrument; payment organization.

Вступ

Зростання динамізму розвитку світу вимагає зменшення часу на оплату вартості товарів і послуг, а також збільшення швидкості трансакцій як у локальному, так і глобальному масштабі, що актуалізує питання розвитку платіжних систем.

Водночас зростаюча діджиталізація грошових розрахунків призводить до звуження, а також – певною мірою - до підміни сутності поняття «платіжна система», адже досить часто в науковій літературі та в практиці банківської діяльності поняття «платіжна система» ототожнюється з поняттям «система електронних або безготівкових розрахунків». У зв'язку із цим міжнародні та національні регулятори фінансових ринків розробляють регулятивні правила переважно для регулювання безготівкових розрахунків, нехтуючи контролем за готівковими платежами, які в більшості країн, що розвиваються, становлять 20-30 % від загального обсягу платежів.

З іншого боку, починаючи з 2012 року, коли у світі розпочався розвиток криптовалют та технології блокчейн, уявлення про платіжну систему зазнало докорінних змін, адже сучасні її інтерпретації, які зводяться до пояснення системи безготівкових розрахунків через банківські рахунки чи рахунки різних клірингових компаній, де обов'язковою інфраструктурною одиницею є банківська установа, не враховують те, що безготівкові розрахунки в економіці можуть здійснюватися й без безпосередньої участі комерційних банків або спеціалізованих компаній.

Дослідженню основних аспектів побудови та функціонування платіжних систем присвятили свої праці такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Бенсон К., Гальчинський А., Джонс Р., Загородній А., Іванчук А., Коккола Т., Лофтеснес С., Міщенко В., Мороз А., Мочерний С., Савлук М., Стельмах В. та ін. Однак на сьогодні так і не створено єдиного підходу до розуміння сутності платіжної системи, її структури та принципів побудови. Більшість праць присвячено розгляду безготівкових платіжних систем, заснованих на електронних грошах, що не дозволяє сформулювати єдину політику регулювання ризиків платіжних систем з огляду на присутність високої частки готівки в платежах, а також появи криптовалют і розвитку технологій Blockchain.

Мета статті

Таким чином, враховуючи особливості еволюції грошей, грошового обігу та грошових розрахунків, а також тенденції віртуалізації платежів, метою статті є обґрунтування уніфікованого підходу до розуміння сутності поняття «платіжна система» задля окреслення фундаментальних засад її побудови та регулювання в умовах трансформаційних процесів у грошових розрахунках.

Виклад основного матеріалу дослідження

Активізація розвитку фінансових технологій, криптовалют, зростання обсягів міжнародних розрахунків стали поштовхом збільшення цікавості науковців до дослідження тематики розвитку платіжних систем. Водночас зростання віртуалізації та електронізації платежів в економіці зумовили звуження сутності поняття «платіжна система» як однієї із найважливіших дефініцій фінансового ринку взагалі та банківської системи зокрема, адже переважна більшість вітчизняних та зарубіжних науковців розуміють платіжну систему як систему міжбанківських безготівкових розрахунків або систему клірингових розрахунків із залученням небанківських фінансово-кредитних посередників.

Так, наприклад, колектив авторів Енциклопедії банківської справи України під платіжною системою розуміє поєднання платіжних інструментів, банківських процедур, зокрема міжбанківських

систем переказу коштів, з інституційними й організаційними правилами та процедурами використання цих інструментів та механізмів, що забезпечує грошовий обіг, здійснення розрахунків і врегулювання боргових зобов'язань між суб'єктами економічної діяльності в ринковій економіці [1, с. 417]. Основний акцент у цьому визначенні зроблено саме на банківських процедурах та міжбанківських системах переказу коштів, що звужує поняття «платіжна система» до поняття «система безготівкових розрахунків».

Колектив авторів однієї із найвідоміших економічних книг України – Економічної енциклопедії за редакцією С. В. Мочерного, поняттю «платіжна система» надають три значення: 1) об'єднання адміністрації, розрахункового банку, еквайра, процесингового центру на основі єдиних нормативних, договірних, фінансових і технічних документів, що регламентують взаємовідносини учасників системи, а також правила і порядок надання автоматизованих послуг з використанням платіжних карток; 2) платіжна організація, члени платіжної системи, учасники платіжної системи та відносин, що виникають між ними при здійсненні розрахунків за операції, що виконуються із використанням платіжних карток цієї системи; 3) сукупність нормативних, договірних, фінансових та інформаційно-технічних засобів і рішень учасників (банків, установ, компаній), які регламентують свої взаємовідносини щодо порядку використання банківської платіжної картки. Платіжна система має об'єднувати не менше як два банки-емітенти. Банківські платіжні картки, які належать до однієї платіжної системи, мають ознаки, які дають змогу ідентифікувати їх належність до платіжної системи [2, с. 755]. Наведене визначення дає підстави зробити висновок про те, що автори намагаються пояснити платіжну систему з позицій інституціонального, інфраструктурного та фінансово-розрахункових підходів. Так інституціональний підхід дає змогу висвітлити норми (формальні і неформальні) та правила реалізації розрахунків і платежів в економіці. Інфраструктурний підхід – пояснює місце учасників розрахунків у самій платіжній системі, а також визначає їх базовий перелік. Фінансово-розрахунковий підхід визначає основні елементи платіжної системи, а саме: банківську платіжну картку та процедуру міжбанківського переказу коштів. На наш погляд, попри широту підходу до розуміння сутності поняття «платіжна система», запропонованого авторами Економічної енциклопедії, акцент на банківській платіжній картці звужує саму сутність поняття, адже він відкидає можливість розрахунків поза банками та без використання банківських платіжних карт.

Щодо зарубіжної нормативно-правової та наукової літератури, то одним із найвідоміших тлумачень платіжної систем є визначення Комітету з платіжних систем та систем розрахунків Банку

міжнародних розрахунків, який розуміє платіжну систему як «набір платіжних інструментів, банківських процедур і, як правило, міжбанківських систем переказу коштів, поєднання яких забезпечує грошовий обіг» [3]. Як бачимо, і в цьому випадку робиться наголос на міжбанківських системах переказу коштів.

У цьому ж контексті сутність платіжної системи пояснюється в Європейському центральному банку (ЄЦБ) та в працях європейських вчених-економістів. Так представник ЄЦБ Т. Коккола вважає, що платіжна система означає повний набір інструментів, посередників, правил, процедур, процесів та систем міжбанківського переказу коштів, які сприяють обігу грошей у країні [4, с. 25].

На цій основі розгорнуте пояснення структури платіжної системи дає польський вчений А. Іванчук, який до елементів платіжної системи відносить: платіжні інструменти для переказу грошей в економіку; положення та правові стандарти, що визначають принципи функціонування інструментів; механізм платежів та функціонування ринку платіжних послуг; установи, що здійснюють управління рахунками та опосередковують платежі (центральні і комерційні банки); суб'єкти, що регулюють платіжні доручення [5, с. 38].

Проаналізувавши перелічені визначення поняття «платіжна система», можемо зробити висновок, що їх автори виходять із традиційного марксистського розуміння сутності функцій грошей, зокрема такої функції, як засіб платежу, яка означає використання грошей для погашення боргових зобов'язань та не передбачає одночасного отримання еквівалента вартості [6, с. 34], тобто товар може продаватися без сплати готівкових грошей – у кредит, а сплата відбувається через деякий час, наприклад, через рік [7, с. 31]. Таким чином, виходячи із розуміння функції грошей як засобу платежу, бачимо, що в понятті «платіжна система» фактично усуваються готівкові розрахунки або загалом обіг готівки, адже переважна більшість боргових зобов'язань сьогодні створюється і погашається безготівковим способом.

Однак американські вчені К. Бенсон, С. Лофтеснес та Р. Джонс, досліджуючи платіжні системи Сполучених Штатів Америки, поряд з чековими, картковими, міжбанківськими, кліринговими (Automated Clearing House), справедливо виокремлюють готівкову платіжну систему [8, с. 7], адже, з одного боку, готівка, виконуючи функції грошей, одночасно виступає платіжним засобом, а з іншого – в платіжній системі головне місце займає платіж, а не інструмент здійснення платежу. Інший відомий американський вчений Ф. Мишкін ще ширше розглядає платіжну систему, зазначаючи, що «... ми зможемо краще зрозуміти функції грошей і форми, які вони в свій час приймали, якщо прослідкуємо, як розвивалася платіжна система, що визначає порядок проведення угод купівлі-продажу в економіці» [9, с. 66]. Тобто,

на думку Ф. Мишкіна, платіжна система – це система, яка визначає порядок проведення угод купівлі-продажу в економіці, не залежно від конкретної форми грошей, якої вони набувають на певний час.

Однак, виходячи з аналізу наукових та нормативно-правових підходів до розуміння сутності «платіжна система», можемо зробити висновок про те, що переважною більшістю авторів не враховуються в сукупності чотири ключових, на наш погляд, поняття, а саме: 1) розуміння терміну «платіж»; 2) врахування готівки і готівкових платежів як невід'ємної складової національної платіжної системи або готівкової платіжної системи як такої; 3) нехтування принципами побудови системи, де, окрім сукупності елементів і їх взаємозв'язків, присутня ієрархічність побудови системи; 4) нехтування еволюційними особливостями розвитку форм грошей, грошового обороту та платіжних систем загалом.

Розглянемо сутнісні елементи платіжної системи детальніше.

Що ж стосується сутності поняття «платіж», то на наш погляд, доречно шукати відповіді в тлумачних та спеціалізованих словниках, оскільки слово за своїм походженням є значно давнішим, ніж термін «платіжна система». Так Великий тлумачний словник української мови визначає «платіж» як виплату грошей, як розрахунок за що-небудь придбане, використане і таке інше [10, с. 920]. У словнику сучасних економічних термінів «платіж» визначають, в буквальному сенсі цього слова, як сплату грошової суми, внесення грошей однією особою іншій особі [11, с. 269]. Економічний словник за ред. Завадського містить таке визначення терміну «платіж» – від англ. payment – надходження ліквідних коштів (наявних грошей та безготівкових вкладів) [12, с. 233]. Зважаючи не те, що словники та енциклопедії є уособленням думок багатьох поколінь, висвітлені в них визначення тих чи інших термінів найповніше передають розуміння їх сутності, тому з проаналізованих визначень можна виокремити таку важливу деталь терміну «платіж» як обов'язкову присутність грошей. Тобто платіж як фінансово-господарська операція здійснюється за допомогою грошей у всіх їх формах, в тому числі й у готівці.

З цього висновку випливає другий ключовий аспект платіжної системи – готівка і готівкові платежі є невід'ємною складовою платіжної системи, хоча внаслідок еволюції грошей, їхніх форм та платіжних систем готівка поступово витісняється з грошового обігу. Однак варто наголосити на тому, що у країнах, які розвиваються, частка готівки в грошовому обороті, грошових розрахунках в економіці, а також у грошовій масі становить 20-30 %, тому, на наш погляд, помилковим є твердження, що платіжні системи тотожні із системами безготівкових розрахунків.

Щодо третьої ключової сутнісної характеристики поняття «платіжна система», то аналіз фахової наукової та методичної літератури [13-15] свідчить про неповне врахування основних принципів побудови систем під час обґрунтування сутності терміну платіжна система. Одним із таких основних принципів є принцип ієрархічності, який говорить нам про те, що кожна система є підсистемою іншої системи і утворюється меншими підсистемами. Аналізуючи визначення поняття «платіжна система» вітчизняних та зарубіжних вчених, ми зауважили дотримання таких принципів побудови системи, як принцип взаємозв'язків її елементів, принцип властивостей системи як єдиного цілого, однак недотримання принципу ієрархічності, де платіжну систему прирівнюють до системи безготівкових чи електронних розрахунків, які по суті є підсистемами. Окрім цього майже не звертається увага на принцип побудови систем, суть якого полягає в тому, що функціонування системи залежить від функціонування або зміни того чи іншого елемента системи, що унеможливує еволюційний характер поняття «платіжна система», адже через запровадження інновацій, які призводять до зміни форм грошей, платіжних інструментів та способів здійснення платежів це поняття не може бути сталим, воно є динамічним. Зокрема, тут варто наголосити на бурхливому розвитку криптовалют і технології блокчейн, які трансформують сучасне уявлення структури та сутності платіжної системи.

Збільшення вартості криптовалюти біткоїн у 2015-2017 роках привернуло увагу науковців до дослідження сутності криптовалют у контексті розгляду перспективи заміни традиційних грошей у недалекому майбутньому. Відтак у деяких наукових джерелах [16-18] розвиток криптовалют визначається як революція грошових відносин і новий етап розвитку форм грошей, а саме: розвиток цифрових грошей. Водночас нового обрису набуває сутність платіжної системи, адже, зважаючи на таку особливість криптовалюти та блокчейну як децентралізація, сучасні централізовані платіжні системи, де центральними органами можуть виступати центральні банки, клірингові палати, банківські установи чи спеціалізовані компанії, в перспективі можуть піддатися децентралізації. Окрім цього, певної зміни зазнає й сутність терміну «платіж», адже в оплату товарів можуть прийматися (а в деяких операціях приймаються) квазігроші – криптовалюти. При цьому варто зауважити, що визнання криптовалюти як грошової одиниці поверне нас до первісної сутності терміну «платіж».

На сьогодні криптовалюти не можуть вважатися грошима, оскільки вони не мають правового статусу, незабезпечені тими активами чи цінностями, які зможуть гарантувати підтримання стабільності обмінного курсу та вартості криптовалюти. Вартість криптовалюти сьогодні є надто залежною від кон'юнктури політичних рішень, новинного

середовища та спекулятивного попиту, а заважаючи на те, що більшість транзакцій з криптовалютою знаходиться в площині «криптовалютна біржа – власник чи інвестор в криптовалюту», то вона є радше спекулятивним активом, аніж повноцінною валютою. Це підтверджується й тим, що криптовалюта може виконувати лише деякі функції грошей, а не всі одночасно, зокрема через волатильності обмінного курсу не може повноцінно виконувати функцію нагромадження та функцію міри вартості. Перспективи впровадження національної криптовалюти з метою пришвидшення розрахунків, де емітентом буде центральний банк, може сприяти новому витку розвитку криптовалют. Щодо теорій про децентралізацію криптовалюти, то в межах правового статусу криптовалюта в централізованому світі, який існує тисячі років, не може бути децентралізованою.

Що ж стосується технології блокчейн як розподіленої і децентралізованої бази даних, що сформована учасниками економічної системи, в якій неможливо фальсифікувати дані через хронологічний запис і публічне підтвердження усіма учасниками мережі транзакції, а також повний контроль учасника системи свого цифрового активу, то вона може існувати як цифрова і децентралізована платіжна система. Основною відмінністю платіжної системи блокчейн від всіх інших, є те що транзакції підтверджуються всіма або багатьма учасниками системи, а не центральним банком, банківською установою, кліринговою палатою чи іншою спеціалізованою установою, як це відбувається в інших типах платіжних систем.

Таким чином, підсумовуючи вищесказане, можемо конкретизувати сутнісні блоки та елементи платіжної системи (рис. 1), а також теоретично обґрунтувати уніфіковане визначення поняття «платіжна система».

Аналіз теоретичних напрацювань та практичних аспектів функціонування платіжних систем дає змогу нам виокремити три ключових блоки структури платіжної системи, а саме: інституціональний блок; економічний блок; інфраструктурно-організаційний блок. Відповідно до принципів побудови систем виділені нами блоки перебувають у тісному взаємозв'язку, доповнюючи один одного. Водночас основним із них є економічний блок, який відображає призначення платіжної системи, а саме: організацію грошового обороту, реалізацію платежів за фінансово-господарськими операціями; розвиток грошово-кредитної сфери та економіки загалом. Основною і необхідною метою формування платіжних систем є забезпечення швидкості розрахунків за фінансово-господарськими операціями, а також надійності і впорядкованості самих платежів. Для виконання цих завдань важливим є формування інституціонального блоку, тобто того блоку, який передбачає зведення формальних і неформальних правил організації

платежів і платіжної системи. Відповідно до інституціональної теорії Д.Норта [19], формальні інститути – це закони, правила, інструкції, а неформальні інститути – це норми поведінки, звичаї та традиції економічних агентів. Неформальні інститути в контексті платіжних систем є притаманними готівковим платежам та готівковим операціям, наприклад, на тіньовому валютному ринку, де операції здійснюються на засадах суспільного неформального договору між клієнтом і мінйлом. До формальних інститутів варто також

віднести й програмне забезпечення, яке створює рамки розрахунків шляхом застосування комп'ютерів та мережі Інтернет. Означені інститути формуються, виходячи з мети економічного блоку, яка полягає в організації платежів, збільшення їх швидкості, надійності та безпечності. Залежно від типу платіжних систем формальні інститути створюються комерційними банками, спеціалізованими організаціями, центральними банками та міжнародними організаціями.

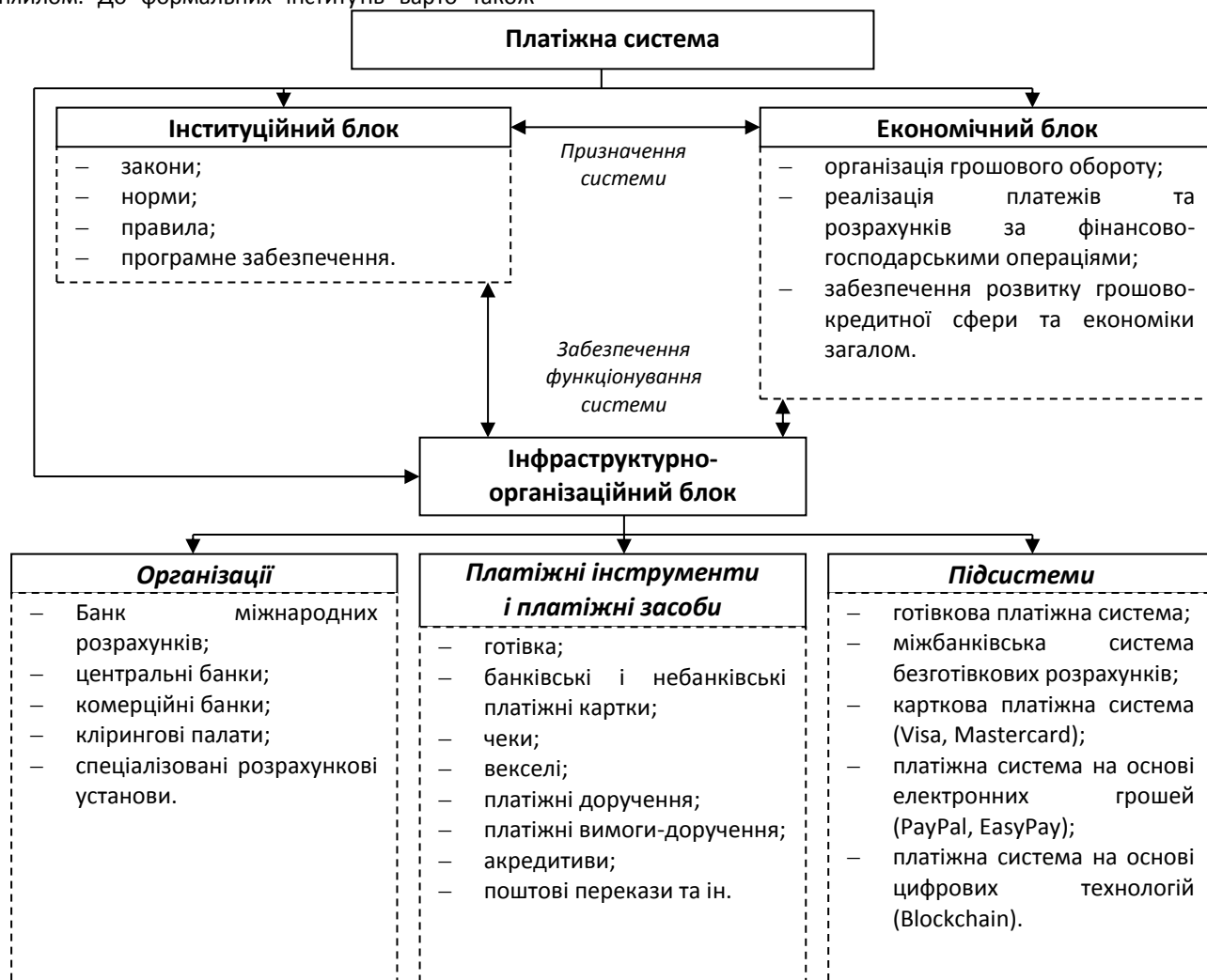


Рис. 1. Структурно-логічна схема побудови платіжної системи*

*Власна розробка авторів.

Для забезпечення функціонування платіжної системи вагому роль відіграє інфраструктурно-організаційний блок, який містить організації, що забезпечують реалізацію платежів, випуск платіжних карт та їх обслуговування, а також контроль за діяльністю самої платіжної системи.

Платіжні інструменти та платіжні засоби також є одними із елементів платіжної системи. В українській фаховій літературі визначення поняття платіжний інструмент ґрунтується на визначенні, наданому Національним банком України, який під платіжним інструментом розуміє засіб певної

форми на паперовому, електронному чи іншому виді носія інформації, використання якого ініціює переказ грошей з відповідного рахунка платника [20].

Історично першою формою платіжних інструментів була паперова форма. Традиційними видами паперових платіжних інструментів є розрахункові платіжні документи, зокрема чеки, векселі, платіжні доручення, платіжні вимоги-доручення, інкасові доручення, банківські ордери тощо. Однак з розвитком банківських інновацій та електронних грошей в переважній більшості

www.econa.org.ua

розрахунків застосовуються електронні платіжні інструменти, зокрема такі, як банківська платіжна картка, а також аналоги паперових платіжних інструментів у електронному вигляді.

Загальною для всіх платіжних інструментів характеристикою, яка виражає їхню сутність, є можливість ініціювати розрахункові правовідносини, але при цьому сам по собі факт наявності або виписки платіжного інструменту не означає виконання грошового зобов'язання. Так, наприклад, виписка платіжного доручення не означає виконання грошового зобов'язання платника перед одержувачем. Для цього необхідно надати платіжне доручення до оплати з тим, щоб банк почав здійснювати переказ у формі розрахунків платіжними дорученнями. Потім необхідно визначити момент фактичного закінчення переказу грошових коштів у формі платіжних доручень, з настанням якого зобов'язання платника перед одержувачем буде вважатися виконаним. Таким чином, надання платіжного інструменту встановленої форми і реквізитів «розпочинає» процес здійснення платежу. Зазначена характеристика є принциповою і дозволяє провести чітко розмежування між поняттям «платіжний інструмент» і поняттям «засіб платежу».

Засіб платежу – це предмет матеріального світу, який має здатність погашати зобов'язання між контрагентами під час здійснення ними фінансово-господарських операцій [20]. Історично засобами платежу виступали предмети, які найчастіше приймалися в оплату товарів, мали певну вагу і форму. Згодом з розвитком форм грошей платіжними засобами стали банкноти і паперові гроші, а потім електронні гроші. Оскільки електронні гроші дематеріалізували засоби платежу, то в загальному розумінні платіжний засіб потрібно трактувати як матеріальну або нематеріальну форму вираження грошей як загального еквівалента вартості всіх товарів і послуг, наділеного правовим статусом. Таким чином, платіжний засіб – це і є гроші у готівковій і безготівковій формі вираження. Що ж стосується платіжного інструменту, то на сутнісному рівні – це знаряддя контрагента для передачі платежу іншому контрагенту шляхом документарного або бездокументарного повідомлення банку чи іншої спеціалізованої розрахункової установи щодо списання коштів з рахунку та переказу їх на рахунок контрагента-отримувача коштів.

Таким чином, розглянувши ключові сутнісні аспекти платіжної системи, сформулюємо її визначення в загальному розумінні. Так, під платіжною системою ми пропонуємо розуміти сукупність взаємопов'язаних законів, норм, правил здійснення платежів в економіці, у т. ч. через посередницькі організації, шляхом використання всіх форм грошей, платіжних інструментів і засобів,

а також підсистем готівкових та безготівкових розрахунків з метою організації грошового обігу в суспільстві. Варто зауважити, що подане нами визначення спрямовано на уніфіковане пояснення сутності платіжної системи загалом, виходячи із загальних принципів побудови системи і здійснення платежів в економіці. Однак на практиці це визначення відображає сутність національної платіжної системи, яка за принципом ієрархічності побудови систем складається з певних підсистем готівкових і безготівкових розрахунків.

Водночас, розглядаючи сутність підсистем безготівкових розрахунків з огляду на лінгвістичний контекст, варто зауважити, що в міжнародній практиці поняття «платіжна система» і «система безготівкових розрахунків» є тотожними за своєю суттю і трактуються як payment system. Тому у своїх дослідженнях підсистеми безготівкових і готівкових розрахунків ми називатимемо платіжними системами з конкретизованою приставкою, яка нестиме окреме смислове навантаження, а саме: готівкова платіжна система, міжбанківська система безготівкових розрахунків (або міжбанківська платіжна система), карткова платіжна система, платіжна система на основі електронних грошей, платіжна система на основі цифрових технологій (Blockchain).

Найпростішою з точки зору складових елементів та найскладнішою з точки зору контролю за здійсненням платежів і грошовим обігом є готівкова платіжна система, яка містить три елементи: 1) платіжна система із двох учасників-контрагентів фізичних осіб чи фізичних-осіб підприємців, які здійснюють всі платежі в готівковій формі без відкриття рахунків у банках; 2) платіжна система із трьох і більше учасників, серед яких присутня банківська установа або пошта як фінансовий посередник, що приймає готівкові платежі одного контрагента і видає готівку іншому контрагенту у формі переказу без відкриття персонального рахунку для клієнта; 3) неофіційна (тіньова) готівкова платіжна система, яка найчастіше функціонує в країнах з високою часткою доларизації економіки загалом і платежів зокрема, а також у країнах, де розвинуті чорні та стихійні ринки.

У перших двох випадках готівкова платіжна система – це сукупність правил здійснення готівкового грошового обігу в країні та платіжних засобів, поєднання яких забезпечує здійснення готівкових платежів між економічними агентами, як учасниками системи.

Що ж стосується третього варіанту готівкової платіжної системи, то її сутність ґрунтується на неформальних правилах здійснення готівкових платежів (в тому числі із використанням іноземної валюти) на основі суспільного договору між учасниками системи та в межах тіньового ринку.

Таким чином у перших двох випадках готівкова платіжна система містить формальні закони і правила готівкових розрахунків, а також платіжних засобів, які мають правовий статус, однак у тіншовому середовищі основою системи готівкових розрахунків є неформальні закони, звичаї та традиції, що формуються на принципах бездокументарного суспільного договору.

Здебільшого у фаховій економічній літературі та в університетських підручниках готівкова платіжна система не виноситься в окрему категорію взагалі, однак на практиці готівкові платежі, розрахунки в офіційній та неофіційній економіці займають велику частку у сукупних платежах, що вкрай негативно позначається практично на всіх аспектах економічного життя країни, зокрема на фінансовій, валютній та ціновій стабільності, надходженнях до бюджету, масштабах виведення грошей та на грошовому обігу загалом. Найважливіше в цьому контексті є те, що, з одного боку, світова банківська справа намагається розвинути безготівкові платіжні системи з метою упорядкування грошового обігу та контролю за грошовими потоками, а з іншого – намагається ефективно управляти ризиками безготівкових платіжних систем, однак на практиці, національні та світові регулятори платіжних систем не в змозі точно визначити кількість готівки в обігу, величину готівкових трансакцій та масштаби відмивання і виведення грошей з економік країн світу у готівковій формі. Тому з точки зору управління ризиками платіжних системи, а також враховуючи особливості грошового обігу країн, що розвиваються, виокремлення готівкової платіжної системи як підсистеми національної платіжної системи є доречним і актуальним.

Система міжбанківських безготівкових розрахунків або міжбанківська платіжна система є однією із найбільших та найважливіших підсистем національної платіжної системи, історія розвитку якої сягає декількох століть. Ця підсистема має вже складнішу структуру, ніж готівкова платіжна система, адже містить центральну (головну) платіжну організацію, декілька комерційних банків-кореспондентів, платіжні інструменти та функціонує на основі широкого набору законів, норм і правил, а також на основі відповідного програмного забезпечення. Центральна (головна) платіжна організація відіграє роль платіжного центру, який виконує функції посередника, між банками надаючи потужності комп'ютерного сервера та програмне забезпечення. Ініціатором платежу виступає клієнт банку, який використовує для цього відповідні платіжні інструменти, як правило - платіжне доручення.

З появою банківських платіжних карток у 1920-1950-х роках почали розвиватися карткові платіжні системи. У переважній більшості наукових та науково-методичних праць під картковою платіжною системою розуміють ту систему, у

механізмі платежів якої присутня платіжна картка. Іншими словами, карткова платіжна система – це сукупність економічних суб'єктів і відносин між ними, які виникають під час здійснення операцій з використання платіжних карток і проведення грошових розрахунків за цими операціями. Основою карткових платіжних систем є платіжна організація – юридична особа, яка володіє правами на товарні знаки і знак обслуговування (що ідентифікують приналежність платіжних карток до певної системи) і встановлює самостійно або разом із іншими учасниками правила використання платіжних карток, що емітуються в межах цієї системи. Такими організаціями є, наприклад, компанії Visa International і Europay International [21].

Наступною підсистемою національної платіжної системи є платіжна система на основі електронних грошей. Не вдаючись до етимологічного та лінгвістичного походження терміну електронних грошей, погодимось із визначенням електронних грошей, поданих у Директиві 2009/110/ЄС [23] та в Положенні Національного банку України «Про електронні гроші в Україні» [24]. Так відповідно до Директиви ЄС електронні гроші – це грошова вартість, яку представлено у вимозі до емітента, що зберігається на електронному пристрої, в тому числі магнітному, випускається для отримання коштів з метою здійснення платіжних операцій та приймається фізичною або юридичною особою, відмінною від установи-емітента електронних грошей. У Положенні НБУ «Про електронні гроші в Україні» сутність електронних грошей визначають як одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі. Визначення сутності електронних грошей у директивах та постановах центральних банків, а також акцентування уваги на фактах приймання в оплату цих грошей фізичними і юридичними особами, а також виконання зобов'язань у готівковій та безготівковій формі наділяє електронні гроші правовим статусом, а отже, робить їх повноцінною валютою. Однак варто зауважити, що законодавства України та інших країн світу дуалізують сутнісну природу електронних грошей, адже, з одного боку, такі гроші розміщуються на електронних носіях, емітуються організаціями, відмінними від центральних банків, однак виконання зобов'язань повинно підкріплюватися національною валютою, оскільки кінцевим фактом виконання таких зобов'язань є зарахування еквіваленту електронних грошей

Оскільки переважна частка платежів електронними грошима здійснюється в мережі Інтернет у режимі онлайн, спеціалізовані фінансові

www.econa.org.ua

установи, комерційні банки та підприємства створюють свої платіжні системи на основі електронних грошей, які містять набір певних правил щодо проведення платежів електронними грошима та правил захисту від шахрайства, відповідні бар'єри входу в систему, тобто вимоги щодо авторизації та підтвердження платежу, програмне забезпечення та організації, які здійснюють самі розрахунки в режимі онлайн. Як правило, діяльність таких платіжних систем узгоджуються із центральними банками або іншими органами, які регулюють платежі і розрахунки в національному або міжнародному масштабах.

На сьогодні перспективною підсистемою національної платіжної системи може стати платіжна система, заснована на технології Blockchain, яка у науковій літературі отримала назву «цифрова платіжна система».

Blockchain – це децентралізована система зберігання даних або цифровий реєстр трансакцій, угод, контрактів. Складається з набору записів. Головна відмінність і незаперечна перевага – те, що цей реєстр не зберігається в одному місці. Він розподілений серед кількох сотень і навіть тисяч комп'ютерів у всьому світі. Будь-який користувач цієї мережі може мати вільний доступ до актуальної версії реєстру, що робить його прозорим абсолютно для всіх учасників [25; 27].

Blockchain працює наступним чином: усі трансакції за допомогою складних математичних алгоритмів об'єднуються в «блоки», які потім зв'язуються криптографічно і хронологічно в «ланцюг» та мають певний хеш (цифровий пароль) попереднього блоку. Трансакція при цьому здійснюється лише тоді, коли вважається підтвердженою [26; 27]. Варто зауважити, що підтвердження трансакції відбувається декількома учасниками системи, при цьому трансакція підтверджується тільки тоді коли використовуються «реальні блоки», тобто ті блоки, хеш-сума яких виражена в двійковому коді, тобто має певну кількість нулів.

Платіжна система заснована на технології Blockchain не обов'язково повинна використовувати криптовалюту, за цією технологією можуть здійснюватися платежі в національній валюті, яка також може бути створена у формі криптовалюти. Перевагами цієї системи над всіма іншими платіжними системами є децентралізація, захищеність, швидкість та мінімальна вартість здійснення платежів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок про те, що у сфері здійснення платежів в економіці для забезпечення їх захищеності та зниження рівня ризиковості необхідно сформулювати чітке теоретичне та практичне підґрунтя розвитку платіжних систем. З цією метою нами обґрунтовано уніфікований підхід до визначення сутності «платіжна система» в загальному розумінні, виходячи із принципів побудови систем. Цей підхід дозволив побудувати чітку структуру національної платіжної системи, яка, окрім правил, законів, платіжних інструментів та платіжних організацій містить й окремі, однак взаємопов'язані підсистеми, а саме: готівкову платіжну систему, міжбанківську платіжну систему, платіжну систему на основі електронних грошей та платіжну систему на основі цифрових технологій (Blockchain). Дискусійним у цьому контексті є виділення готівкової платіжної системи в окрему підсистему національної платіжної системи, що на наш погляд потребує подальших наукових досліджень у цій сфері, адже така велика частка готівкових платежів в економіці, яка становить 20-30 %, а то і більше від усього обсягу платежів у країнах, що розвиваються, не може залишатися поза увагою, як і не може мати безсистемного характеру. Окрім цього, важливе місце в сучасних дослідженнях розвитку платіжних систем повинні зайняти революційні цифрові технології Blockchain, які є одним із основних перспективних напрямків трансформації платіжної системи і її підсистем.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Арбузов С. Г., Колобов Ю. В., Міщенко В. І., Науменкова С. В. Банківська енциклопедія : енциклопедія Київ: ЦНД НБУ. Знання, 2011. 504 с.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / За заг. ред. С. В. Мочерного. Київ: Видавничий центр "Академія", 2001. 848 с.
3. A glossary of terms used in payments and settlement systems. Bank for International Settlements, CPSS. Basel : BIS, 2003. 53 p.
4. Kokkola T. Payments, securities and derivatives, and the role of the Eurosystem. European Central Bank, 2010, 369 p.
5. Iwańczuk A. Systemy płatnicze i rynek płatności w Unii Europejskiej, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa. 2011.
6. Гроші та кредит : підручник. За ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблюка. Тернопіль : THEU, 2018. 892 с.
7. Трахтенберг И. А. Денежное обращение и кредит при капитализме. Москва: Изд-во АН СССР, Ин-т мировой экономики и международных отношений, 1962. 780 с.
8. Benson C, Loftesness S., Jones R. Payments Systems in the U.S. Glenbrook Press, URL: <https://glenbrook.com/wp-content/uploads/2017/09/Payment-s-Systems-Overview-Third-Edition.pdf>.

www.econa.org.ua

9. Мишкін, Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків. Київ: Основи, 1998. 963 с.
10. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. Київ; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. 1728 с.
11. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева У. Б. Современный экономический словарь Москва: ИНФРА. М., 2000. 478 с.
12. Осовська Г. В., Юшкевич О. О., Завадський Й. С. Економічний словник. Київ: Кондор, 2009. 358 с.
13. Черномор В. Теоретичні засади, стан і практика розвитку платіжних систем в Україні. *Схід*. 2017. № 1. С. 32-37.
14. Ющишина Л. О., Сало С. М.. Електронні платіжні системи у міжнародній практиці та їх застосування в Україні. Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. 2012. Вип. 9(3). С. 508-513.
15. Цимбалюк І. В. Небанківські електронні платіжні системи у структурі інформаційних правовідносин. *Інформація і право*. 2011. № 3. С. 70-76.
16. Вахрушев Д. С., Железов О. В. Криптовалюта как феномен современной информационной экономики: проблемы теоретического осмысления. *Наукоедение*. 2014. № 5(24). URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/127EVN514.pdf>.
17. Николайчук О. А. Электронная валюта в свете современных правовых и экономических вызовов. *JER*. 2017. №1. С.142-154/
18. Пантелеева Н. Нові форми грошей в умовах формування інформаційного суспільства. *Вісник Національного банку України*. 2015. № 5. С. 25-31.
19. Норт Дуглас. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва 1997. 320 с.
20. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
21. Дьяков А. П. Электронные платежные инструменты в развитии розничного банковского бизнеса : дис. ... канд. экон. наук. Москва. 2006. С. 22.
22. Карточная платежная система. Интернет-энциклопедия Discovered. URL:<http://discovered.com.ua/glossary/kartochnaya-platezhnaya-sistema>.
23. Директива Европейского Парламенту та Ради Європи №2009/110/ЄС від 16.09.2009р. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
24. Положення Національного банку України «Про електронні гроші в Україні». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/z1336-10>.
25. What is Blockchain Technology? A Step-by-Step Guide For Beginners. URL: <https://blockgeeks.com/guides/what-is-blockchain-technology>.
26. What is Blockchain Technology? URL: <http://www.coindesk.com/information/what-is-blockchain-technology/>.
27. Літошенко А. В. Технологія blockchain: переваги та неочевидні можливості використання у різних галузях. *Економіка та держава*. 2017. № 8. С. 77-79.

REFERENCES

1. Arbuzov, S. H., Kolobov, Yu. V., Mishchenko, V. I., Naumenkova S. V. (2011). *Bankivs'ka entsyklopediya* [Bank Encyclopedia] . Kyiv: TsND NBU. Znannya. [in Ukrainian]
2. Mochernyy, S. V. (2001). *Ekonomichna entsyklopediya* [Encyclopedia]. Kyiv: Akademiya. [in Ukrainian]
3. *A glossary of terms used in payments and settlement systems*. (2003). Bank for International Settlements, CPSS. Basel : BIS.
4. Kokkola, T. (2010). *Payments, securities and derivatives, and the role of the Eurosystem*. European Central Bank .
5. Iwańczuk, A. (2011). *Systemy płatnicze i rynek płatności w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
6. Dzyublyuk, O. V. (2018). *Hroshi ta kredyt* [Money and credit]. Ternopil : TNEU. [in Ukrainian]
7. Trakhtenberh, Y. A. (1962). *Denezhnoe obrashchenye y kredyt pry kapytalyzme* [Monetary circulation and credit under capitalism]. Moscow: Yzd-vo AN SSSR, Yn-t myrovoy ekonomiki i mezhdunarodnykh otnosheniy. [in Russian]
8. Benson, S, Loftesness, S., Jones, R. (2017). *Payments Systems in the U.S*. Glenbrook Press, URL: <https://glenbrook.com/wp-content/uploads/2017/09/Payment-s-Systems-Overview-Third-Edition.pdf>.
9. Myshkin, Frederik, S. (1998). *Ekonomika hroshey, bankivs'koyi spravy i finansovykh rynkiv* [Economics of Money, Banking and Financial Markets]. Kyiv: Osnovy. [in Ukrainian]
10. Busel, V. T. (2005). *Velykyy tлумачnyy slovnyk suchasnoyi ukrayins'koyi movy* [The Great Interpretive Dictionary of Modern Ukrainian]. Kyiv; Irpin': Perun. [in Ukrainian]
11. Rayzberh, B. A., Lozovskyy, L. Sh., Starodubtseva, U. B. (2000). *Sovremennyy ekonomicheskyy slovar'* [Modern Economic Dictionary]. Moscow: INFRA. [in Russian]
12. Osovs'ka H. V., Yushkevych O. O., Zavads'kyy Y. S. (2009). *Ekonomichnyy slovnyk* [Economic Dictionary]. Kyiv: Kondor. [in Ukrainian]
13. Chernomor V. (2017). *Teoretychni zasady, stan i praktyka rozvytku platizhnykh system v Ukraini* [Theoretical bases, status and practice of development of payment systems in Ukraine]. *Skhid – East*, 1, 32-37. [in Ukrainian]
14. Yushchys'hyna L. O., Salo S. M. (2012). *Elektronni platizhni systemy u mizhnarodniy praktytsi ta yikh zastosuvannya v Ukraini* [Electronic payment systems in international practice and their application in Ukraine]. *Ekonomichni nauky. Ser. : Oblik i finansy*, 9(3), 508-513. [in Ukrainian]
15. Tsybalyuk, I. V. (2011). *Nebankivs'ki elektronni platizhni systemy u strukturі informatsiynykh pravovidnosyn* [Non-bank electronic payment systems in the structure of information legal relations]. *Informatsiya i pravo – Information and law*, 3, 70-76. [in Ukrainian]

www.econa.org.ua

16. Vakhrushev, D. S. & Zhelezov, O. V. (2014). Kryptovalyuta kak fenomen sovremennoy informatsionnoy ekonomiki: [Cryptocurrency as a Phenomenon of Modern Information Economy]. *Problemy teoreticheskogo osmysleniya Naukovedenie – Problems of Theoretical Understanding. Science*, 5(24). URL: https://naukovedenie.ru/PDF/127E_VN514.pdf.
17. Nykolaychuk O. A. (2017). Elektronnaya valyuta v svete sovremennykh pravovykh i ekonomicheskikh vyzovov [Electronic currency in light of modern legal and economic challenges]. *JER*, 1, 142-154.
18. Pantyelyeyeva N. (2015). Novi formy hroshey v umovakh formuvannya informatsionnoho suspil'stva. [New forms of money in the conditions of formation of information society]. *Visnyk Natsional'noho banku Ukrainy – Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 5, 25-31. [in Ukrainian]
19. Nort, Duhlas. (1997). *Instituty, institutsional'nye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, institutional changes and the functioning of the economy]. Moscow. [in Russian]
20. Ofitsiynyy sayt Natsional'noho banku Ukrainy. (2019). URL: <http://www.bank.gov.ua>.
21. D'yakov, A. P. (2006). Elektronnye platezhnye instrumenty v razviti roznychnoho bankovskoho biznesa [Electronic payment instruments in the development of retail banking business]. Moscow. [in Russian]
22. Kartochnaya platezhnaya sistema. (2019). Internet-entsiklopediya Discovered. URL: <http://discovered.com.ua/glossary/kartochnaya-platezhnaya-sistema>.
23. Dyrektyva Yevropeys'koho Parlamentu ta Rady Yevropy #2009/110/YeS vid 16.09.2009r. (2009). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
24. Polozhennya Natsional'noho banku Ukrainy «Pro elektronni hrosi v Ukraini». [Regulation of the National Bank of Ukraine “On electronic money in Ukraine”]. (n.d.). URL: [//zakon.rada.gov.ua/go/z1336-10](http://zakon.rada.gov.ua/go/z1336-10).
25. What is Blockchain Technology? A Step-by-Step Guide For Beginners. (n.d.). URL: <https://blockgeeks.com/guides/what-is-blockchain-technology>.
26. What is Blockchain Technology? (n.d.). URL: <http://www.coindesk.com/information/what-is-blockchain-technology/>.
27. Litoshenko A. V. (2017). Tekhnolohiya blockchain: perevahy ta neochevydni mozhyvosti vykorystannya u riznykh haluzyakh [Blockchain technology: advantages and non-obvious applications in different industries]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and the state*, 8, 77-79. [in Ukrainian]

УДК 338.45:622.32

Ярослав Витвицький (Україна)
Микола Пілка (Україна)

JEL classification: O13, L71, Q32

Ярослав ВИТВИЦЬКИЙ*доктор економічних наук,
професор,
кафедра прикладної економіки,
Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу, Україна
E-mail: 59471@tvnet.if.ua
http://orcid.org/0000-0001-6866-0281***Микола ПІЛКА***аспірант,
кафедра прикладної економіки,
Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу, Україна
E-mail: 89muk@ukr.net
https://orcid.org/0000-0003-2307-7644
ResearcherID: AAA-5753-2019*

© Ярослав Витвицький, Микола Пілка, 2019

Отримано: 24.05.2019 р.
Прорецензовано: 31.05.2019 р.
Рекомендовано до друку: 12.06.2019 р.
Опубліковано: 30.10.2019 р.

Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ПРИ РОЗРОБЦІ РОДОВИЩ ВУГЛЕВОДНІВ З ВАЖКОВИДОБУВНИМИ ЗАПАСАМИ

Анотація

Вступ. Нафта, газ і продукти їх переробки мають сьогодні велике значення для функціонування економіки і життя населення будь-якої країни і зберігатимуть його у найближчій перспективі. Сьогодні питання національної енергетичної безпеки стоїть особливо гостро, тому використання найсучасніших технологій, залучення обладнання та компетенції світових технологічних лідерів, лібералізація внутрішнього енергоринку, диференціація рентних платежів, стимулювання геологорозвідувальних робіт, ринковий механізм доступу видобувних компаній до трубопровідних систем та сховищ – усе це в комплексі дасть змогу наростити власний видобуток вуглеводнів і створить передумови для енергетичної незалежності держави та зміцнення вітчизняної економіки. Це стратегічно важливе завдання для України може бути вирішене шляхом розширення можливих джерел видобування нафти та газу. Науково-технічні рішення по збільшенню поточного видобування вуглеводнів шляхом залучення до розробки запасів родовищ вуглеводнів, які належать до категорії важковидобувних, можуть забезпечити суттєве зростання власного видобування вуглеводнів. Нарощування видобутку із родовищ з важковидобувними запасами не може бути досягнуто без вирішення низки економічних проблем, пов'язаних з удосконаленням системи управління, оптимізацією фінансування, збільшенням обсягів та ефективності геолого-пошукових робіт, удосконаленням податкової політики та законодавчої бази у нафтогазовій галузі, трансформації форм власності і на цій основі залучення як вітчизняних, так і зарубіжних приватних інвестицій.

Мета. Формування системи управління видобувними підприємствами при розробці родовищ з важковидобувними запасами вуглеводнів.

Результати. До наукових результатів роботи слід віднести запропоновану систему управління нафтогазовидобувними підприємствами, які займаються розробкою родовищ з важковидобувними запасами. Пропонований механізм управління освоєнням важковидобувних запасів нафтогазовидобувними підприємствами сприятиме збільшенню ефективності їх діяльності та використання важковидобувних запасів вуглеводнів за рахунок комплексного використання всіх структурних елементів системи управління.

Витвицький Я., Пілка М. Формування системи управління підприємствами при розробці родовищ з важковидобувними запасами вуглеводнів. *Економічний аналіз*. Тернопіль. 2019. Том 29. № 3. С. 74-83.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.074>

Ключові слова: вуглеводні; важковидобувні запаси; структура запасів; рентабельні запаси вуглеводнів; продуктивність свердловин; система управління; податкове стимулювання; раціональна розробка родовищ.

UDC 338.45:622.32

JEL classification: O13, L71, Q32

Yaroslav VYTVYTSKYI

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Lecturer,
Department of Applied Economics,
Ivano-Frankivsk National Technical University of
Oil and Gas, Ukraine
Email: 59471@tvnet.if.ua
<http://orcid.org/0000-0001-6866-0281>

Mykola PILKA

PhD student,
Department of Applied Economics,
Ivano-Frankivsk National Technical University of
Oil and Gas, Ukraine
Email: 89muk@ukr.net
<https://orcid.org/0000-0003-2307-7644>
ResearcherID: AAA-5753-2019

© Yaroslav Vytvytskyi, Mykola Pilka, 2019

Received: 24.05.2019

Revised: 31.05.2019

Accepted: 12.06.2019

Online publication date: 30.10.2019



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Yaroslav Vytvytskyi (Ukraine)
Mykola Pilka (Ukraine)

FORMATION OF THE ENTERPRISES MANAGEMENT SYSTEM FOR THE DEVELOPMENT OF HYDROCARBON DEPOSITS WITH HARD RECOVERABLE RESERVES

Abstract

Introduction. Oil, gas and refined products are of great importance today for the economy and life of the population of any country and will be stored in the near future. Today, the issue of national energy security is particularly acute. So the complex use of the most modern technologies, attracting equipment and competencies of the world technological leaders, liberalization of the internal energy market, differentiation of rent payments, stimulation of exploration works, market mechanism for access of extractive companies to pipeline systems and storages will make it possible to increase hydrocarbon production and create preconditions for the state's energy independence and strengthening the domestic economy. This strategically important task for Ukraine can be solved by expanding possible sources of oil and gas production. Scientific and technical solutions to increase the current production of hydrocarbons by involving in the development of hard recoverable reserves can ensure a significant growth of own production of hydrocarbons. Increase of production from the deposits with hard recoverable reserves cannot be achieved without solving a number of economic problems, which relate to improving the management system, optimizing financing, increasing the volume and efficiency of prospecting, improving tax policy and legislation in the oil and gas sector, and attraction of both domestic and foreign private investments on this basis.

Purpose. The article aims to form the system of management of mining enterprises in the development of hydrocarbon deposits with hard recoverable reserves.

Results. The scientific results of the work should include the proposed management system for oil and gas companies, which deal with the development of hydrocarbon deposits with hard recoverable reserves. The proposed mechanism for managing the exploration of oil and gas companies will help to increase the efficiency of their operations by the complex use of all structural elements of the management system.

Vytvytskyi, Y., & Pilka, M. (2019). Formation of the enterprises management system for the development of hydrocarbon deposits with hard recoverable reserves. *Economic analysis*, 29 (3), 74-83.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.074>

Keywords: hydrocarbons; hardrecoverable reserves; structure of reserves; cost-effective reserves of hydrocarbons; well productivity; tax incentives; rational development of fields.

Вступ

Суперечливий характер глобалізаційних процесів призводить до поглиблення нерівномірності розвитку окремих регіонів світу, секторів та галузей світового господарства, виникнення економічних та політичних криз. Значного впливу глобалізаційних процесів зазнають і національні енергетичні ринки, зокрема ринки нафти та природного газу. Серед визначальних факторів формування трендів

розвитку світової енергетики можна назвати зміни в ресурсній базі природних вуглеводнів, посилення конкуренції на енергетичних ринках, нерівномірне зростання енергоспоживання в окремих країнах та регіонах, значну волатильність цін на енергоресурси, глобалізацію світової торгівлі енергоресурсами, розвиток технологій видобування та транспортування вуглеводневих ресурсів, транснаціоналізацію енергетичних бізнесів, розвиток технологій виробництва енергії з відновлюваних та альтернативних джерел [1, с. 187].

Одним із важливих факторів збільшення видобутку вуглеводнів в Україні є регульовальна роль держави, тобто реалізація гнучкої державної політики у законодавчій, виконавчій та податковій сферах, що дозволить зберегти баланс інтересів держави та надрокористувача, оскільки нераціональна робота Державної служби надр та геології, створення бюрократичних бар'єрів для отримання ліцензій та спецдозволів здатна заблокувати діяльність видобувних компаній. Неефективна реалізація регуляторної функції держави може призвести до примусової зупинки видобувних свердловин, унаслідок чого зменшення обсягів видобування вуглеводнів будуть безповоротними, а наслідком такої діяльності, враховуючи втрати державного бюджету у зв'язку з недоотриманням рентних платежів, буде крок назад на шляху до енергонезалежності України. Тому функціонування нафтогазовидобувних підприємств має балансувати між ринковим механізмом та державним регулюванням економічними та правовими методами. Відомо, що у нафтовому бізнесі нафтовіддача не є першочерговим пріоритетом надрокористувача. Головне тут, як і для будь-якого бізнесу, є задоволення економічних інтересів акціонерів компанії та інвесторів. Як правило, це суперечить досягненню максимально можливих значень нафтовіддачі. Водночас збільшення нафтовіддачі і найбільш ефективно використання існуючих запасів – основна мета власника надр, тобто держави.

Проблеми розробки важковидобувних запасів вуглеводнів, підвищення кінцевих коефіцієнтів нафтовилучення за рахунок упровадження сучасних технологій інтенсифікації нафтогазовидобування, удосконалення організаційно-економічного забезпечення функціонування нафтовидобувних підприємств, визначення пріоритетних аспектів стратегічного управління розробкою вуглеводневих родовищ були предметом досліджень багатьох вчених [2; 3; 4; 5; 6; 7; 8]. Проте на сьогодні залишається невирішеним питання комплексного формування системи управління нафтогазовидобувними підприємствами при розробці родовищ з важковидобувними запасами вуглеводнів.

Мета статті

Метою дослідження є формування такої системи управління нафтогазовидобувними підприємствами при розробці родовищ з важковидобувними запасами вуглеводнів, яка б забезпечила максимальне освоєння запасів нафти та газу, а в кінцевому результаті підвищила ефективність діяльності цих підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження

Характерною ознакою сучасного стану нафтовидобувної і газовидобувної промисловості є значне зростання кількості виснажених і нерентабельних родовищ, запаси яких відносяться до категорії важковидобувних. Ці родовища характеризуються низькими рівнями видобутку нафти і газу внаслідок тривалої їх розробки, суттєвим виснаженням пластової енергії, обводненням продуктивних пластів, зношенням наземного і підземного обладнання свердловин, погіршенням екологічної рівноваги довкілля. У надрах зазначених родовищ, як правило, ще знаходяться значні залишкові запаси вуглеводнів. У більшості виснажених нафтових родовищах України досягнутий коефіцієнт нафтовилучення не перевищує 0,1 – 0,3 і тільки в окремих випадках досягає 0,4. В умовах гострого дефіциту вуглеводневої сировини в Україні залучення в розробку залишкових запасів вуглеводнів виснажених родовищ має державне значення, що вимагає застосування новітніх технологій, у тому числі і нетрадиційних. Тому важливим напрямом вирішення цієї проблеми є використання всіх можливих техніко-технологічних та економічних важелів задля продовження розробки таких родовищ з метою вилучення залишкових запасів (рисунок 1).

На жаль, за існуючої системи оподаткування ці проблеми найчастіше не мають позитивного техніко-економічного вирішення. Завданням формування системи управління підприємствами при розробці родовищ з важковидобувними запасами вуглеводнів має бути ефективно регулювання і вирішення існуючих проблем із збільшення рівнів видобутку вуглеводнів, що вимагає вирішення низки важливих геолого-промислових, техніко-технологічних, екологічних, економічних та соціальних питань [7, с. 108].

Раціональною системою розробки нафтогазових родовищ визнається така система, яка базується на сучасній науково-технічній та методологічній основі, пройшла державну експертизу, обговорення та затвердження у відповідних регулюючих органах, реалізується з сучасним науковим супроводом і державним контролем, забезпечує збалансованість інтересів держави і місцевого населення, а також надрокористувача, характеризується дотримання вимог захисту навколишнього середовища.

Основним критерієм оптимальності розробки родовищ у ринковій економіці часто виступає чистий дисконтований дохід (NPV). Величина NPV, терміни окупності витрат залежать від методичних підходів до їх визначення, а також цін на нафту і природний газ на світовому і внутрішньому ринках.

Інтереси держави в частині наповнення бюджету мають більш короткостроковий характер у зіставленні з довготривалими інтересами

суспільства. Для надрокористувача потрібні високий прибуток і більш швидка окупність витрат, а для місцевої громади – тривалі надходження від експлуатації родовища. Загалом необхідні оптимізація видобутку і максимізація коефіцієнту вилучення вуглеводнів (КВВ). Це повинно вирішуватися з дотриманням принципів раціональності на стадії проектування і експертизи документів на розробку родовища (рисунок 2).



Рис. 1. Характерні проблеми розробки родовищ, запаси яких відносяться до категорії важковидобувних

Високий рівень державного управління використанням запасів нафти і газу спостерігається в США, де проводиться і вдосконалюється системна робота із державного управління раціональним використанням запасів нафти протягом декількох десятиліть. Сам механізм державного управління тут є достатньо простим і гнучким, характеризується прозорістю і формалізацією, не залишаючи місця для лобювання і корупції. Створюються привабливі для надрокористувачів

економічні умови, що стимулюють застосування досягнень науково-технічного прогресу у сфері збільшення нафтовіддачі і інтенсифікації видобування нафти і газу. Саме тому жорсткий контроль з боку держави не викликає проблем у надрокористувачів [9, с. 52].

Важливе значення має проектування розробки нафтогазових родовищ, при якому часто застосовується метод аналогії, особливо це стосується геолого-геофізичної характеристики

покладів. У результаті чого виникають певні проблеми, унаслідок недосконалості методів моделювання і гідродинамічних розрахунків, ігнорування загально визначених класичних методів вирішення завдань розробки, відсутність глибокого аналізу закономірностей вироблення запасів, недостатніми контролем і регулюванням процесів розробки. Ці проблеми можуть призвести не тільки до припинення реалізації проектів, але і до втрат запасів вуглеводнів. Особливо складним є проектування розробки родовищ, у яких значною є частка важковидобувних запасів вуглеводнів.

Відсутність науково обґрунтованих систем впливу на такі поклади, вибору методів збільшення нафтогазовилучення і обробок привибійної зони для конкретних геолого-фізичних умов таких покладів не дає змоги запроєктувати інноваційні системи розробки для вирішення завдання оптимізації видобутку і максимізації КВВ. Під інноваційними розуміються проекти розробки, у яких пропонуються до впровадження нові технологічні та технічні рішення, що дозволяють істотно підвищити поточні техніко-економічні показники розробки і кінцевий КВВ.

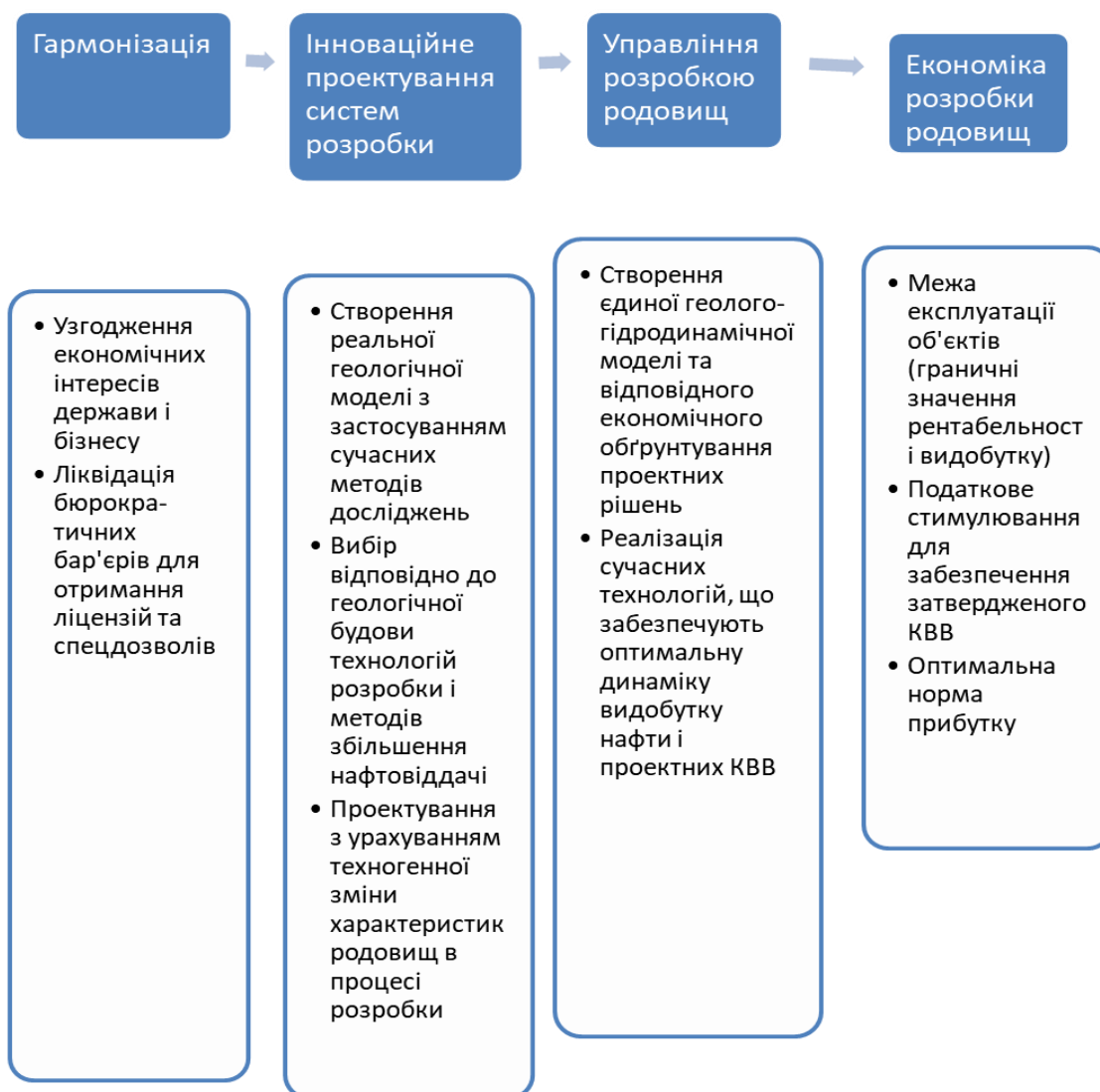


Рис. 2. Принципи раціональності при проектуванні розробки нафтогазових родовищ з важковидобувними запасами вуглеводнів

Для успішності інноваційного проектування необхідно зібрати достатній матеріал з геології і технології розробки, що відображає найдетальніші нюанси геологічної будови родовища. Для виконання такої роботи потрібно у 3 – 5 разів більше часу і в 6 – 8 разів більше коштів, ніж при звичайному проектуванні розробки. Однак це дає

змогу отримати ексклюзивний проект і значно підвищити КВВ по найбільш складних покладах з важковидобувними запасами вуглеводнів [10, с. 6].

Для доведення системи інноваційного проектування до практичного впровадження необхідне створення відповідних правил, стандартів та інших керівних і регулювальних

документів, тобто потрібні зусилля держорганів, науки і нафтових компаній. Крім того, в нафтогазовому секторі країни необхідно створювати інноваційне інтелектуальне середовище, з використанням, зокрема, досвіду міжнародних компаній. Проте технології потрібно підбирати або створювати для конкретних геологічних умов. Випробування перспективних технологій для видобутку важковидобувних запасів вуглеводнів необхідно проводити за спеціальними проектами, які обґрунтовують пільговий режим оподаткування при видобутку вуглеводнів на період здійснення проекту. У нашому випадку необхідне співфінансування державою дослідно-промислових робіт. У будь-якому разі підходи до освоєння покладів з важковидобувними запасами вуглеводнів будуть іншими, ніж при освоєнні традиційних родовищ зі значною часткою активних запасів нафти. Усе це потребує додаткових зусиль і коштів. Адже ускладнення геологічних умов буде підвищувати собівартість видобутку вуглеводнів за рахунок використання більш складних і дорогих методів інтенсифікації видобутку. Також для ефективного видобутку важковидобувних запасів вуглеводнів у різних геологічних умовах повинні застосовуватися і різні системи оподаткування. Тільки врахувавши всі перераховані умови і виконавши необхідний комплекс робіт, можна створити інноваційне середовище для розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу та вийти на світовий рівень. На рис. 3 нами запропоновано структуру системи управління нафтогазовидобувними підприємствами при розробці родовищ з важковидобувними запасами вуглеводнів, яка базується на світовому досвіді міжнародних сервісних та видобувних компаній.

Проблеми розробки важковидобувних запасів нафти мають урахуватись при стратегічному плануванні діяльності нафтогазовидобувного підприємства. Стратегією нафтогазовидобувного підприємства в умовах зменшення обсягів видобування та переходу більшості родовищ на завершальну стадію експлуатації є підвищення нафтовіддачі за рахунок використання нових технологій на старих родовищах, пошук інвестиційних джерел, оптимізація структури управління персоналом, що дозволить зосередити максимум зусиль на розвитку ключових напрямків бізнесу та покращенні фінансових показників. Стратегічне планування розробки нафтових і газових родовищ і успішна його реалізація неможливі без відповідного науково-методологічного забезпечення [11, с. 15].

У науково-методологічному забезпеченні розробки родовищ нафти і газу особливу роль мають методи фізичного і математичного моделювання. Моделювання і, як його результати

моделі процесу розробки, забезпечують можливість за порівняно невеликих витрат у короткий термін багатоваріантно дослідити довготривалі процеси розробки у різних технологічних умовах і таким чином обрати раціональну технологію розробки родовищ.

Не менш важливим напрямом нарощування видобутку вуглеводнів у сучасних умовах є використання технологій інтелектуальних родовищ. Інтелектуальне нафтогазове родовище – це система контролю й управління нафтогазовими операціями в режимі реального часу, яка забезпечує безперервну оптимізацію інтегрованої моделі пласта і моделі управління розробкою родовища для підвищення видобутку вуглеводнів, що суттєво скорочує операційні та капітальні витрати [12, с. 47].

Метою використання моделей інтелектуального нафтогазового родовища є максимізація видобутку вуглеводнів, зменшення непродуктивного часу роботи, а також підвищення прибутковості шляхом розробки і впровадження інтегрованих робочих процесів. Робочі процеси моделей інтелектуальних нафтогазових родовищ поєднують управління бізнесовими процесами разом із новітніми інформаційними технологіями та інженерними знаннями. Цифрові технології управління нафтовіддачею дають можливість вирішити в режимі реального часу такі цілі та завдання: швидка обробка великих обсягів геологічної інформації, моделювання різних сценаріїв видобутку, максимізація і досягнення високих темпів видобування вуглеводнів, прийняття виважених управлінських рішень для оптимізації нафтогазового виробництва. Інтелектуальне родовище не може існувати за відсутності важливої інформації з видобувних свердловин про стан ресурсів. Основними цілями інтелектуального родовища є інтеграція нафтогазових технологій та інформаційних потоків, що дає змогу досягнути зниження експлуатаційних витрат до 5 %, капітальних витрат – до 10 %, підвищити продуктивність технологічних операцій, досягнути кінцевого коефіцієнта вилучення нафти – до 50 %, а коефіцієнта видобутку газу – до 90 % [13, с. 142].

Функція технології та сервісного обслуговування повинна містити такі напрямки діяльності, як буріння нових свердловин, нафтопромислові сервіси, забезпечення транспортом на науково-дослідний супровід усіх виконуваних робіт підприємством.

За результатами досліджень Ковалко О. М. [8, с. 10], для підвищення ефективності діяльності нафтогазовидобувної компанії необхідно змінити організаційну структуру шляхом виведення за її межі підрозділів, що не мають відношення до основної діяльності компанії, об'єднавши всі

обслуговувальні виробництва в межах окремої нафтосервісної компанії (будівельні, ремонтні, автотранспортні, бурові підприємства тощо). Така нафтосервісна компанія повинна мати економічні можливості для сучасного програмного та

технічного оснащення наявних технологій. Таким чином основні бізнес-підрозділи видобувного підприємства повинні містити: видобуток і переробку вуглеводнів, технології і управління персоналом.

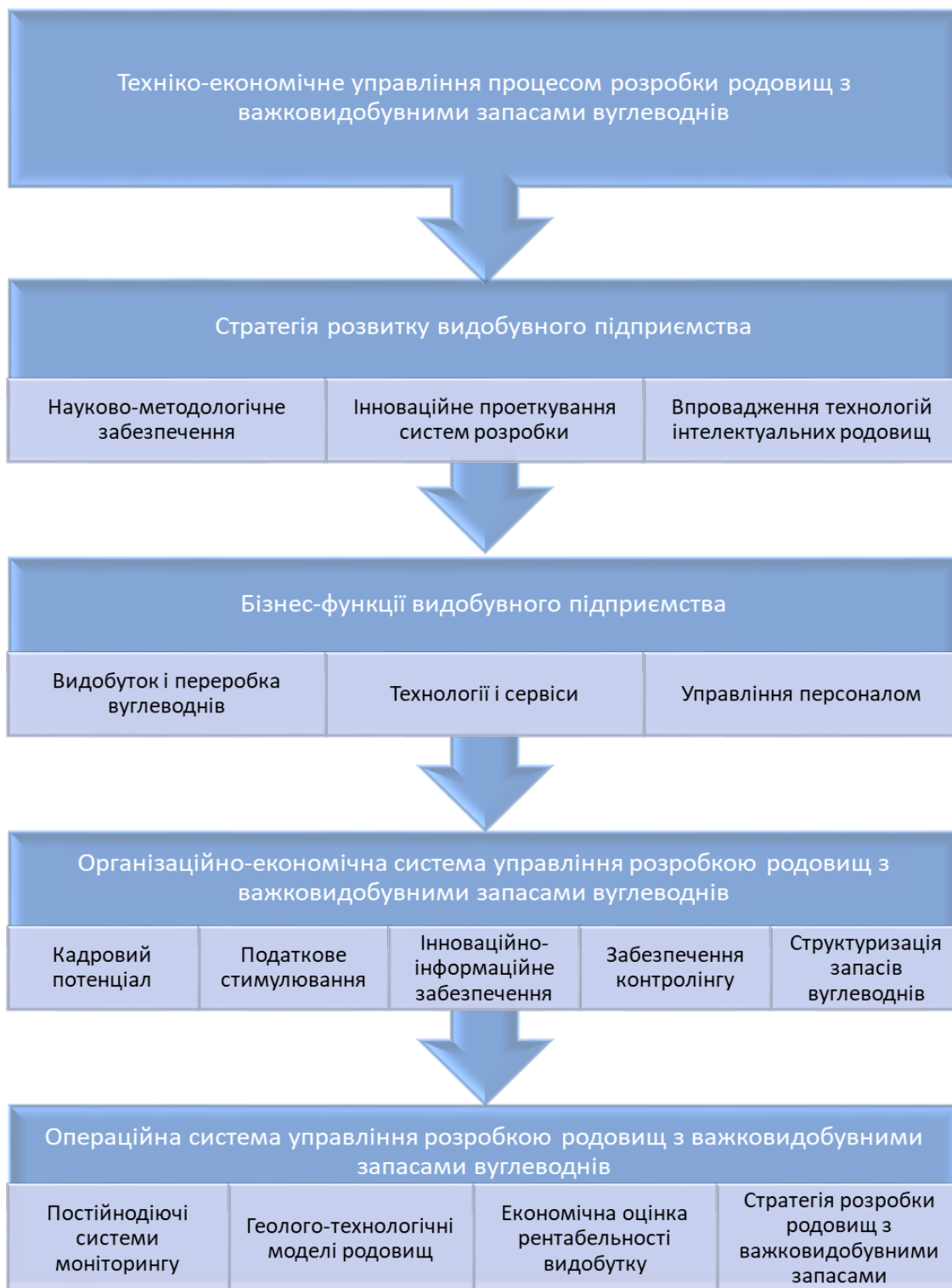


Рис. 3. Структура системи управління видобувними підприємствами при розробці родовищ з важковидобувними запасами вуглеводнів

Результативність і ефективність управління, у тому числі при розробці родовищ з

важковидобувними запасами вуглеводнів, значною мірою залежить від принципів, яких має дотримуватися керівник при реалізації управлінських рішень. Загальні принципи управління мають універсальний характер, впливають на всі сфери управління і до них належать: принцип цілеспрямованості, системності, науковості, компетентності, плановості, законності, економічної ефективності [14, с. 201].

Організаційно-економічна система репрезентована такими елементами, як кадровий потенціал, податкове стимулювання, інноваційно-інформаційне забезпечення, забезпечення контролінгу, структуризація запасів. Розвиток кадрового потенціалу полягає у підвищенні професійно-кваліфікаційного рівня працівників, постійного оновлення їх знань, умінь, навичок за рахунок стимулювання та оцінки внеску кожного працівника в кінцевий результат діяльності, а це буде сприяти вирішенню стратегічних цілей підприємства, підвищенню його конкурентоспроможних позицій та економічному розвитку. Кадровий потенціал підприємства – фактор конкурентної переваги як з точки зору управління персоналом, так і з точки зору стратегічного менеджменту, оскільки під час повної його оцінки будь-яке підприємство може досягнути економічного успіху в умовах посилення конкуренції та зростання ризику діяльності. Тобто кадровий потенціал підприємства – найважливіший стратегічний чинник його успіху. Якісні та кількісні характеристики кадрового потенціалу визначають можливість реалізації економічних програм, структурної перебудови, розширення виробництва, вдосконалення якості продукції та продуктивності праці, тобто економічного розвитку підприємства загалом [15, с. 70].

З метою адаптації умов функціонування українського нафтогазовидобувного ринку до низьких цін на енергоносії, досягнення інвестиційної привабливості та урівноваження інтересів бізнесу і держави вкрай необхідні реформи сьогоднішньої системи оподаткування нафтогазовидобутку. Найоптимальніший та найгнучкіший механізм оподаткування сьогодні діє в канадській провінції Альберта. Він ураховує всі аспекти видобування з нових та виснажених родовищ, сланцевих товщ у широкому діапазоні глибин, обмежує вірогідність неприбутковості інвестицій та враховує зміни ринкових цін. Для надання українському видобувному ринку інвестиційної привабливості необхідне зниження ставок податків, що має зменшити податкове навантаження до середньозваженого рівня, що існує на сьогодні в країнах Східної Європи та

Північної Америки [2, с. 77].

Важливим інструментом механізму освоєння залишкових запасів має бути контролінг. Перевагою впровадження тотального контролінгу процесів і процедур, які здійснюються в діяльності нафтогазовидобувних підприємств, є те, що своєчасна і достовірна інформація про реальний стан справ потрапляє на всі рівні управлінської ієрархії ще до формування кінцевого результату. Адже контроль кінцевого результату у вигляді реакції ринку є уже заздалегідь неефективним, а контролінг множини проміжних параметрів і оцінок, що характеризують поточний стан бізнес-процесів, забезпечує можливість попередження отримання неефективних кінцевих результатів задовго до їх появи [16, с. 153].

Що стосується управління запасами вуглеводнів, то воно можливе шляхом їх структуризації, що дозволяє виділити перспективні ділянки для буріння нових свердловин, планувати геолого-технічні заходи, дослідно-промислово розробку, геологорозвідувальні роботи. Також стає можливим оцінити обсяги важковидобувних запасів, з якими нафтогазовидобувна компанія зможе працювати за певних податкових пільг, у разі появи нових прогресивних технологій розробки або інших економічних факторів, які дозволять значно скоротити експлуатаційні витрати [12, с. 45].

Нарешті, важливе значення має ефективність управління операційною діяльністю нафтогазових підприємств. Для досягнення операційної ефективності економічний механізм управління розробкою родовищ з важковидобувними запасами вуглеводнів має виконувати такі функції:

- здійснювати постійно діючий моніторинг розробки родовищ, який дозволяє в режимі реального часу контролювати технологічні показники роботи свердловин та використовується у якості вхідних даних при створенні цифрових геолого-технологічних моделей родовищ;
- використовувати тривимірне геолого-технологічне моделювання, яке є одним із найпоширеніших та найякісніших інструментів при прийнятті оперативних рішень у процесі розробки нафтогазових родовищ. Такі моделі містять обробку та інтерпретацію сейсмічних даних, побудову петрофізичної, структурно-тектонічної, літофаціальної та постійно діючої гідродинамічної моделей, на основі чого формується стратегія подальшої розробки родовища з важковидобувними запасами вуглеводнів;
- здійснювати експертну техніко-економічну оцінку усіх запроєктованих рішень щодо подальшої розробки родовища у цифровій

формі щодо рентабельності їх впровадження, що дасть відповідь на питання, які геолого-технічні заходи будуть впроваджені, а які ні;

– після виконання усіх попередніх етапів здійснювати остаточне формування стратегії розробки родовища, де детально мають описуватися усі процеси раціональної експлуатації покладів родовища.

Таким чином, запропонована система управління розробкою важковидобувних запасів вуглеводнів нафтогазовидобувними підприємствами сприятиме підвищенню ефективності їх діяльності за рахунок використання всіх її структурних елементів у межах стратегії розвитку підприємства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Запропоновано систему управління нафтогазовидобувними підприємствами при розробці родовищ нафти і газу, запаси яких

відносяться до категорії важковидобувних. Визначено, що реалізація стратегії розвитку нафтогазовидобувного підприємства має здійснюватись з використанням відповідного науково-методологічного забезпечення, інноваційного проектування системи розробки родовищ та впровадження технологій інтелектуальних родовищ. До елементів цієї організаційно-економічної системи управління відноситься формування кадрового потенціалу, податкове стимулювання, інноваційно-інформаційне забезпечення, структуризація запасів вуглеводнів родовищ та забезпечення контролінгу. При розробці родовищ з важковидобувними запасами вуглеводнів така система управління нафтогазовидобувними підприємствами сприятиме підвищенню ефективності їх діяльності тільки за умови комплексного використання всіх її структурних елементів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дзьоба О. Г., Шолопак В. А. Вплив глобальних чинників на перспективи розвитку нафтогазового комплексу. Тези доповіді на Всеукраїнській науково-практичній конференції «Економіко-управлінські аспекти трансформації та інноваційного розвитку галузевих і регіональних суспільних систем в сучасних умовах». Івано-Франківськ: 2019. С. 187-190.
2. Карпенко І. О., Веднеєв О. С., Літвінов О. В., Середа І. П., Мельник О. Б. Інвестиційна привабливість, конкурентоспроможність та оподаткування нафтогазовидобувної індустрії в країнах північної Америки, східної Європи та України. Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції "Надрокористування в Україні. Перспективи інвестування". Київ: ДКЗ, 2017. Т. 1. 302 с.
3. Khodanovich D., & Malkosh R. Rapid method for oil-field development assessing.// Oil Industry Journal. 2017. URL: www.onepetro.org/journal-paper/OIJ-2017-06-084-087-RU.
4. Витвицький Я. С., Гавадзин Н. О., Меташоп І. М., Пілка М. С. Удосконалення рентного регулювання у нафтовидобуванні. *Нафтогазова галузь України*. 2017. 2 (26). С. 3-7.
5. Shandrygin A., Dubovky D. Justification of Hard-to-Recovery Reserves Using Integrated Geological Parameters. Society of Petroleum Engineers. 2016. URL: www.onepetro.org/conference-paper/SPE-181908-MS.
6. Бойко В. С., Бойко Р. В., Грабовський Р. В., Середюк В. Д. Видобування нафти в ускладнених умовах. Івано-Франківськ: "Нова Зоря", 2013. 771 с.
7. Дорошенко В. М., Єгер Д. О., Зарубін Ю. О., Кондрат Р. М. Напрямки вирішення проблем розробки виснажених родовищ нафти і газу. *Розвідка та розробка нафтових та газових родовищ*. 2007. №4(25). С. 108-110.
8. Ковалко О. М. Стратегія управління нафтогазовим комплексом України в умовах інституційно-інноваційних перетворень: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата економічних наук: 08.02.03. Київ, 2002. 20 с.
9. Спиридонов Ю. А., Храмов Р. А., Байбаков Н. К. Концепция программы преодоления падения нефтеотдачи. Москва: Госдума РФ, 2006. 144 с.
10. Muslimov R. Kh. Fundamental problems of oil industry. Oil Industry Journal. 2017. URL: <https://www.onepetro.org/journal-paper/OIJ-2017-01-006-011-RU>.
11. Витвицький Я. С., Петрунчак І. М. Економічний механізм управління нафтогазовидобувними підприємствами при освоєнні залишкових запасів вуглеводнів. *Науковий вісник ІФНТУНГ*. №1(9). 2014. С. 11-19.
12. Пілка М. С. Економічний супровід інноваційних технологій розробки родовищ вуглеводнів з важковидобувними запасами. *Науковий вісник ІФНТУНГ*. № 1(19). 2019. С. 40-52.
13. Кочкодан В. Б. Переваги використання технологій інтелектуальних нафтогазових родовищ в Україні. Тези доповіді на IV Міжнародній науково-практичній конференції "Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем". Івано-Франківськ: 2017. С. 142-145
14. Осовська Г. В., Осовський О. А. Менеджмент організацій: навч. посіб. Київ: Кондор, 2007. 676 с.
15. Дискіна А. А. Кадровий потенціал – важливий чинник економічного розвитку підприємства. *Національна економіка*. № 2. 2018. С. 67-71.
16. Швидкий Е. А., Петренко В. П. Контролінг – технологія ефективного управління складними ієрархічними господарськими системами (аналіз досвіду використання в Україні). *Науковий вісник ІФНТУНГ*. 2010. № 3(25). С. 153-159.

REFERENCES

1. Dzoba, O. H. & Sholopak, V. A. (2019). Influence of global factors on the prospects of development of oil and gas complex. Abstracts of the All-Ukrainian scientific-practical conference «Economic and managerial aspects of transformation and innovative development of sectoral and regional social systems in modern conditions». Ivano-Frankivsk.
2. Karpenko, I. O., & Vednieiev, O. S., & Litvinov, O. V., & Sereda, I. P., & Melnyk, O. B. (2017). Investment attractiveness, competitiveness and taxation of oil and gas industry in the countries of North America, Eastern Europe and Ukraine. Materials of the IV International Scientific-Practical Conference "Subsoil use in Ukraine. Prospects for investment". Kyiv: DKZ.
3. Khodanovich, D., Malkosh, R. (2017). Rapid method for oil-field development assessing. *Oil Industry Journal*. URL: www.onepetro.org/journal-paper/OIJ-2017-06-084-087-EN.
4. Vytvytskyi, Y. S., & Havadzyn, N. O., & Metoshop, I. M., & Pilka, M. S. (2017). Improvement rental regulation in the petroleum. *Oil and gas sector in Ukraine*, 2(26). 3-7.
5. Shandrygin, A., & Dubrovky, D. (2016). Justification of Hard-to-Recovery Reserves Using Integrated Geological Parameters. *Society of Petroleum Engineers*. URL: www.onepetro.org/conference-paper/SPE-181908-MS.
6. Boiko, V. S., & Boiko, R. V., & Hrabovskyi, R. V., & Serediuk, V. D. (2013). Oil production in difficult conditions. Ivano-Frankivsk: Nova Zoria.
7. Doroshenko, V. M., & Yeher, D. O., & Zarubin, Yu. O., & Kondrat, R. M. (2007). Directions for solving problems of development of depleted oil and gas fields. *Oil and gas exploration and development*, 4 (25), 108-110.
8. Kovalko, O. M. (2002). The Strategy of management of the oil and gas complex of Ukraine in the conditions of institutional and innovative transformations: Abstract. diss. for the sciences degree of candidate of economic sciences: 08.02.03. Kyiv.
9. Spiridonov, Yu. A., & Hramov, R. A., & Baibakov, N. K. (2006). The concept of the program to overcome the fall of oil recovery. Moscow: State Duma of the Russian Federation.
10. Muslim, R. Kh. (2017). Fundamental problems of the oil industry. *Oil Industry Journal*. URL: <https://www.onepetro.org/journal-paper/OIJ-2017-01-006-011-EN>.
11. Vytvytskyi, Y. S., & Petrunchak, I. M. (2014). Economic mechanism of management of oil and gas production enterprises in the development of residual hydrocarbon reserves. *Scientific Bulletin of IFNTUOG*, 1 (9), 11-19.
12. Pilka, M. S. (2019). Economic support of innovative technologies for the development of hydrocarbons with heavy reserves. *Scientific Bulletin IFNTUOG*, 1 (19), 40-52.
13. Kochkodan, V. B. (2017). Advantages of using technologies of intelligent oil and gas fields in Ukraine. Abstracts of the IV International Scientific-Practical Conference "Theory and Practice of Strategic Management of the Development of Sectoral and Regional Social Systems" Ivano-Frankivsk, 142-145.
14. Osovskaya, H. V., & Osovskiy, O. A. (2007). Management of Organizations. Kyiv: Kondor.
15. Dyskina, A. A. (2018). Personnel potential - a real factor in economic development of the enterprise. *National Economy*, 2, 67-71.
16. Shvydkyi, E. A. & Petrenko, V. P. (2010). Controlling – the technology of effective management of complex hierarchical economic systems (analysis of experience in use in Ukraine). *Scientific Bulletin of IFNTUOG*, 3 (25), 153-159.

УДК 338.242.2

Ельвіра Данілова (Україна)

JEL classification: M21

Ельвіра ДАНИЛОВА

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра менеджменту зовнішньоекономічної
діяльності,
Національний авіаційний університет, Україна
E-mail: ehdanilova@gmail.com

© Ельвіра Данілова, 2019

Отримано: 28.08.2019 р.
Прорецензовано: 02.10.2019 р.
Рекомендовано до друку: 16.10.2019 р.
Опубліковано: 30.10.2019 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ОПИС СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АВІАКОМПАНІЇ

Анотація

Вступ. У статті сформовано логічну послідовність етапів функціонального опису системи економічної безпеки, а саме: узагальнено функції авіакомпанії, виявлено небезпеки та ризики їх реалізації, здійснено постановку завдань та визначено перелік функцій щодо формування умов безпечної діяльності авіакомпанії. Проведено ідентифікацію небезпек та ризиків при виконанні базових функцій авіакомпаній, узагальнено природу їх походження. На основі теоретичних узагальнень сутності поняття «ризик» та його місця в системі економічної безпеки доведено, що ризик є джерелом нестійкості, відповідно система управління ризиком є основою формування системи економічної безпеки. Здійснено функціональний опис системи економічної безпеки за видами ризиків авіакомпанії.

Мета. Мета статті полягає у функціональному описі системи економічної безпеки, здійсненому на основі ідентифікації функцій авіакомпанії, виявленні джерел небезпек та ризиків їх виконання, постановці завдань та формування функцій безпечної діяльності.

Метод (методологія) проведення роботи базується на методології системного аналізу (опис системи економічної безпеки), методології управління (формування завдань та функцій), методології управління ризиками (видова класифікація ризиків).

Результати. На основі аналізу сучасних наукових підходів до ідентифікації функцій авіакомпанії сформовані аксіоматичні положення, які визначили концепцію підходу до функціонального опису системи економічної безпеки. Функціональний опис системи економічної безпеки підприємства дозволяє ідентифікувати її зовнішні та внутрішні функції, окреслити процеси цієї системи і визначити параметри, при досягненні яких система змінює свою поведінку, реагуючи на зовнішні та внутрішні небезпеки та ризики.

Данілова Е. Функціональний опис системи економічної безпеки авіакомпанії. *Економічний аналіз*. Тернопіль. 2019. Том 29. № 3. С. 84-92.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.084>

Ключові слова: економічна безпека підприємства; функції економічної безпеки; ризики; функції авіакомпанії; завдання системи економічної безпеки.

UDC 338.242.2

JEL classification: M21

Elvira DANILOVA

*PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Management of Foreign Economic
Activity,
National Aviation University, Ukraine
E-mail: ehdanilova@gmail.com*

© Elvira Danilova, 2019

Received: 28.08.2019
Revised: 02.10.2019
Accepted: 16.10.2019
Online publication date: 30.10.2019



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Elvira Danilova (Ukraine)

FUNCTIONAL DESCRIPTION OF ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF THE AIRPORT

Abstract

Introduction. The article describes the logical sequence of stages of the functional description of the economic security system. Namely, we have generalized functions of the airline, identified the dangers and risks of their implementation, set tasks, and defined the list of functions for shaping the conditions of safe operation of the airline. Hazards and risks have been identified while performing the basic functions of the airlines. The nature of their origin has been generalized. On the basis of theoretical generalizations of the essence of the concept of "risk" and its place in the economic security system, it is proved that risk is a source of instability. Respectively, the risk management system is the basis for the formation of the economic security system. A functional description of the economic security system by types of risks of the airline is made.

Purpose. The article aims to provide a functional description of the economic security system based on the generalization of the functions of the airline, identification of sources of hazards and risks of their fulfillment, setting of tasks and formation of functions of safe activity.

The method (methodology). The method of system analysis (description of the economic security system), the method of management (the formation of tasks and functions), the method of risk management (species risk classification) have become the basis of the article.

Results. Based on the analysis of modern scientific approaches to the identification of the functions of the airline, axiomatic provisions have been formed. They have defined the concept of the approach to the functional description of the economic security system. Functional description of the economic security system of the enterprise allows to identify its external and internal functions, to outline the processes of this system and to determine the parameters due to which the system changes its behavior, responding to external and internal dangers and risks.

Danilova, E. (2019). Functional description of economic security system of the airport. *Economic analysis*, 29 (3), 84-92.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.084>

Keywords: economic security of the enterprise; economic security functions; risks; airline functions; tasks of the economic security system.

Вступ

Формування ефективної системи економічної безпеки базується як на її структурній наповненості необхідним інструментарієм дослідження потенційних небезпек та ризиків, так і на повноті охоплення її функціями всіх видів економічної діяльності авіакомпанії. Така система не обмежується функціональною локалізацією дій щодо фізичного захисту майнових об'єктів та персоналу, інформаційною і конкурентною розвідкою та перевіркою контрагентів, а формується на основі ідентифікації всієї сукупності небезпек та ризиків і використанні методології оцінювання сили їх впливу та прогнозування їх наслідків на стан стійкості та тенденції розвитку авіакомпанії.

Питання функціонального опису системи економічної безпеки не належать до нового наукового напрямку наукових досліджень.

В економічній науковій літературі такий опис репрезентований з позицій функціональних підсистем підприємств [3; 6], вхідних та вихідних потоків [9; 6], видів ресурсів [5; 8] тощо.

Поза науковою увагою залишилися питання методології дослідження логічної послідовності процесів формування функцій системи економічної безпеки на основі виявлення небезпек та ризиків у функціональних підсистемах авіакомпанії.

Мета статті

Метою статті є функціональний опис системи економічної безпеки підприємства, який базується на узагальненні функцій авіакомпанії, ідентифікації небезпек та ризиків їх виконання, визначенні функціональних завдань щодо зменшення їх негативного впливу, формуванні узагальненого переліку дій (функцій), які забезпечують реалізацію функціональних завдань.

Виклад основного матеріалу дослідження

Функціональний опис економічної безпеки спрямований на визначення функцій системи економічної безпеки, які забезпечують безпеку реалізації системи функціональних та корпоративних цілей авіакомпанії.

Функціональний опис системи отримав значне поширення в наукових публікаціях з питань формування економічної безпеки. Більшість фахівців практично ідентичні у своїх поглядах на функціональну структуру системи економічної безпеки.

Так Шалаев А. В., Ілляшенко С. М., Корчевська Л. О. розглядають структуру економічної безпеки через її функціональну систематизацію, виокремлюючи такі підсистеми:

- фінансова – призначена для формування умов безпечного руху фінансових потоків підприємства та безпечного фінансового стану;
- техніко-технологічна – формує умови безпечного використання матеріально-технічної бази підприємства;
- інтелектуально-кадрова – формує умови безпечного використання кадрів та їх інтелектуального потенціалу;
- інформаційна – як система захисту комерційної таємниці;
- силова – як система фізичної охорони матеріальних об'єктів підприємства та персоналу;
- правова – як юридичний захист усіх господарських операцій підприємства;
- екологічна – як система захисту довкілля [3; 8, с. 178; 12, с. 155-160].

Окрім вищезазначених базових функцій, Ілляшенко С. М. додає до вказаного переліку ринкову, інтерфейсну функцію, де ринкова безпека

тракується як безпека позиціонування підприємства на ринку, а інтерфейсна безпека – як захист підприємства від небезпек та ризиків взаємодії з контрагентами [3, с. 16-17].

Зважаючи на частку енергетичних ресурсів у структурі собівартості послуг та продукції національного виробництва та їх вплив на стійкість розвитку, Карпунь І. Н. у функціональному описі системи економічної безпеки вказує на необхідність виокремлення енергетичної, соціальної, техногенної та ресурсної складових [4, с. 49].

Енергетична безпека, за визначенням автора, – це система контролю за умовами постачання та використання енергетичних ресурсів на підприємстві [4]. Соціальна безпека – це формування умов праці, які забезпечують ефективну реалізацію працівниками своїх соціальних, біологічних та компетентісних характеристик [4]. Техногенна безпека – це сукупність дій, спрямованих на запобігання аваріям, аварійним та надзвичайним ситуаціям техногенного характеру на небезпечних об'єктах та небезпечних територіях [10]. Ресурсна безпека – це система попередження небезпек та ризиків формування умов ефективного використання ресурсів на підприємстві [4].

Не вдаючись до теоретичного аналізу авторських трактувань сутності кожної із складових, слід зазначити, що більшість із них тлумачиться як такий стан забезпеченості (фінансовими, матеріальними, енергетичними, кадровими ресурсами), при якому досягається ефективність функціонування підприємства та тим самим захищеність від зовнішніх та внутрішніх загроз. На основі проведеного теоретичного узагальнення функціонального опису системи економічної безпеки, який застосовується в економічній науці, можна зробити такі висновки:

- в основу функціонального опису системи економічної безпеки більшість авторів покладають ресурсний та діяльнісний підхід. При цьому ресурсний підхід базується на видах ресурсу, які є об'єктом небезпек та ризиків (паливна, фінансова, інформаційна, інтелектуально-кадрова безпека тощо). Діяльнісний підхід відображає не об'єкти, а дії щодо захисту об'єктів ризику (силова, конкурентна, ринкова безпека);
- оцінювання ефективності реалізації функцій системи економічної безпеки відповідно до чинних підходів до їх ідентифікації здійснюється за показниками результативності діяльності підприємства. Відповідно, управляти економічною безпекою за результатами його діяльності не є виправданим з огляду на те, що такий підхід формує систему управління,

сформовану на основі аналізу минулих подій, які містять результати впливу минулих ризиків. Мінливість розвитку зовнішнього середовища породжує нові небезпеки та ризики, які потрібно виявляти, оцінювати та попереджувати;

- окрім того, забезпечення ефективності використання ресурсів є задачею всіх функціональних підсистем підприємства, тому показники ефективності використання ресурсів відображають результати діяльності, а не результати умов безпечного їх використання;
- потребують відокремлення предметні області наукових та практичних досліджень проблематики ефективності діяльності підприємства та проблематики ефективності економічної безпеки, що досягається шляхом уточнення предмету наукових досліджень. Так предметом наукових досліджень ефективності діяльності підприємства є вся сукупність напрямів, способів, методів використання ресурсів, майна, капіталу, яка збільшує результативність діяльності підприємства. Предметом економічної безпеки є сукупність напрямів, способів, методів виявлення загроз, оцінювання небезпек та управління ризиками з метою формування умов безпечної діяльності. Система економічної безпеки формується задля виявлення, попередження, прогнозування небезпек та ризиків, відповідно, в основу методики оцінювання показників ефективності виконання функцій системою економічної безпеки має бути покладений метод відстані між прогнозованим та фактичним значенням стану об'єкта ризику. Показники ефективності повинні відображати відношення різниці прогнозованих та фактичних втрат у результаті настання ризику до величини ресурсів, спрямованих на управління ризиком.

Отже, з огляду на вищезазначені аксіоматичні положення деталізований перелік функцій системи економічної безпеки повинен формуватися, виходячи із конкретизованих функцій авіакомпанії, ідентифікованих небезпек та ризиків їх виконання та сформованої сукупності спеціалізованих дій щодо їх захисту від негативних наслідків їх впливу.

Функціональний опис системи економічної безпеки авіаційного підприємства пропонується здійснити через послідовність реалізації таких етапів:

- опис основних функцій авіапідприємства;
- ідентифікація небезпек і ризиків їх реалізації;
- постановка завдань щодо захисту функцій авіакомпанії від ідентифікованих небезпек і ризиків;

- формування сукупності дій (функцій), які спрямовані на вирішення поставлених завдань економічної безпеки реалізації функцій авіакомпанії.

В ієрархічній системі підприємства економічна безпека, як і всі функціональні системи останнього, реалізує систему корпоративних цілей та має власну функціональну систему цілей, на досягнення яких і спрямовані її функції. Так до корпоративних цілей, на які спрямовано вищезазначене, належать:

- забезпечення умов стійкої діяльності підприємства;
- попередження ризиків діяльності підприємства;
- недопущення втрат та збитків у діяльності підприємства;
- захист інформації;
- протидія рейдерству тощо.

Функціональними цілями системи економічної безпеки є формування безпечних умов діяльності для всіх структурних підрозділів підприємства.

Для методологічної достовірності функціонального опису системи економічної безпеки виникає необхідність дослідження, по-перше, функцій авіакомпаній, по-друге, джерел небезпеки та ризиків для авіакомпанії, що дозволить здійснити функціональну систематизацію небезпек та ризиків, виявити відповідність між реальними джерелами небезпек та чинними функціями авіакомпаній щодо управління ними, а також здійснити функціональний опис системи економічної безпеки.

Деталізований опис функцій авіакомпанії та операцій, які їх реалізують, дозволив ідентифікувати небезпеки та ризики реалізації кожної із функцій та їх групування за видовою ознакою (табл. 1).

Саме ризик є причиною втрат та змін в ефективності діяльності авіакомпанії. Вдале визначення ризику надає Бондар О. В., яке трактується автором як «погроза, небезпека виникнення збитку при реалізації управлінських рішень; можливість, ймовірність відхилення від мети, результату, заради яких приймається рішення» [2, с. 161].

Отже, умовою економічної безпеки діяльності авіакомпанії є управління ризиками, яке в науковій літературі трактується, як діяльність, «спрямована на економічний захист від небажаних свідомих або випадкових обставин, що завдають шкоди діяльності» [2, с. 164], «процес прийняття та виконання управлінських рішень, які спрямовані на зниження ймовірності виникнення несприятливого результату та мінімізацію можливих втрат [13].

- Відповідно до означеної логіки:
- ризик є ймовірною причиною втрати стійкості та динамічних тенденцій розвитку;
 - управління ризиками – процес впливу на об'єкти ризику з метою зниження можливих втрат;

Таблиця 1. Функціональний опис небезпек та ризиків авіакомпанії

Функції авіакомпанії	Небезпеки та ризики реалізації функцій	Вид ризику
1	2	3
<p>Безпосереднє виконання повітряних перевезень пасажирів, вантажів, пошти, виконання авіаційних робіт.</p> <p>Підтримання льотної придатності повітряних суден.</p> <p>Забезпечення якості виконання повітряних перевезень, обслуговування пасажирів і вантажовідправників.</p> <p>Забезпечення безпеки повітряних перевезень.</p>	<p>Ризики зміни цін на паливо.</p> <p>Ризики технічної готовності літаків та системи управління польотами.</p> <p>Нещасні випадки, пов'язані з відмовою устаткування.</p> <p>Технічні проблеми і проблеми, пов'язані з сервісом.</p> <p>Небезпеки, пов'язані із сервісним обслуговуванням.</p> <p>Небезпека тероризму.</p> <p>Внутрішні конфлікти в державі перебування.</p> <p>Проблеми, пов'язані з власними співробітниками.</p>	<p>Експлуатаційні ризики.</p> <p>Авіаційні ризики.</p> <p>Цінові ризики.</p> <p>Сервісні ризики.</p> <p>Терористичні ризики.</p> <p>Кадрові ризики.</p>
<p>Прийм заяв на перевезення пасажирів, пошти і вантажів, у тому числі на організацію чартерних рейсів.</p> <p>Організація і вдосконалення системи перевезень.</p> <p>Розробка і подання пропозицій щодо вдосконалення системи організації повітряних перевезень.</p> <p>Прийм заяв на перевезення пасажирів, пошти і вантажів, у тому числі на організацію чартерних рейсів.</p> <p>Проведення маркетингу ринку повітряних перевезень.</p> <p>Складання комерційних актів.</p> <p>Організація експертизи для встановлення причин недостачі, пошкодження багажу, пошти, вантажу або його упаковки.</p> <p>Ведення претензійної роботи за скаргами пасажирів і вантажовідправників (вантажодержувачів).</p> <p>Ведення обліку і звітності за обсягами перевезень пасажирів, багажу, пошти і вантажів.</p> <p>Надання інших послуг клієнтам.</p> <p>Вжиття заходів щодо підвищення комерційного завантаження повітряних суден і рентабельності повітряних перевезень.</p> <p>Розрахунок за перевезення і польоти.</p>	<p>Нещасні випадки, що сталися з пасажирами.</p> <p>Проблеми, пов'язані з власними співробітниками.</p> <p>Зміна внутрішніх документів компанії, що визначають робочий розклад і регулюють час роботи пілотів.</p> <p>Сезонність попиту на авіаперевезення.</p> <p>Зміна цінової політики.</p> <p>Поточний стан компанії і зміна її корпоративної політики.</p> <p>Зміна суми зборів за авіаквитки.</p>	<p>Технологічні ризики.</p> <p>Кадрові ризики.</p> <p>Цінові ризики.</p> <p>Інформаційні ризики.</p> <p>Корпоративні ризики.</p> <p>Інвестиційні ризики.</p> <p>Маркетингові ризики.</p>
<p>Формування та реалізація корпоративної стратегії та політики управління авіакомпанією.</p>	<p>Зміна поточного стану авіакомпанії.</p> <p>Зміна корпоративної політики.</p> <p>Зміна власників авіакомпанії.</p> <p>Зміна правління.</p> <p>Зміна в політиці розвитку.</p> <p>Зміни на ринку.</p>	<p>Корпоративні ризики.</p> <p>Ринкові ризики.</p>

Продовження таблиці 1

1	2	3
Дослідження стану ринку.	Зміна попиту на авіапослуги. Поява нових конкурентів. Звинувачення в монополізмі.	Ринкові ризики.
Реалізація кадрової політики авіакомпанії.	Невідповідність компетенції працівника завданням, які ним реалізуються. Зростання плінності кадрів, рівень забезпечення кадрами з необхідною кваліфікацією.	Кадрові ризики.
Формування джерел та організація руху грошових коштів.	Зміна умов кредитування Зміна валютного курсу. Зростання вартості кредиту. Наявність задоволеної заборгованості. Зниження ліквідності.	Валютний ризик. Ризик кредитування. Відсотковий ризик.
Відносини з державними органами регулювання та іншими інституціями.	Зміна уряду, зміна в системі регулювання авіаперевезень, митному контролі, правилах валютного регулювання. Зниження кредитоспроможності.	Політичні ризики. Правові ризики. Кредитні ризики.
Відносини з конкурентами.	Поява нових конкурентів. Збільшення маркетингової активності конкурентів. Зміна цінової політики конкурентів.	Конкурентні ризики.
Відносини з аеропортом.	Зміна політики надання слотів (час вильоту і посадки). Відносини аеропортів з авіакомпаніями-конкурентами.	Аеропортові ризики. Конкурентні ризики.
Відносини зі споживачами послуг.	Недостачі, пошкодження багажу, пошти, вантажу або його упаковки. Скарги пасажирів і вантажовідправників (вантажоодержувачів).	Репутаційні ризики.
Відносини з засобами масової інформації.	Негативне ставлення до авіакомпанії, викликане: - власним досвідом використання послуг авіакомпанії, - лобюванням інтересів конкурентів компанії.	Іміджеві ризики. Конкурентні ризики.

* Складено за даними [10].

- економічна безпека – це стан захищеності всіх видів ресурсів від ймовірності їх втрат (ризик);
- стан захищеності – це такі умови, які забезпечують збереженість основних параметрів функціонування авіакомпанії. Від стану параметрів функціонування авіакомпанії залежить стан її стійкості та спрямованість розвитку;
- система економічної безпеки – це сукупність елементів (ресурсів, інформаційного забезпечення, технічних засобів), цільових об'єктів захисту та структури цілей (морфологічний опис системи) та функцій (функціональний опис), реалізація яких формує стан захищеності діяльності авіакомпанії.

Функції ж будь-якої системи формуються на основі переліку необхідних завдань, вирішення яких досягається через сукупність визначених дій. Існування ризику обумовлює постановку завдань у частині виконання функцій управління певним видом ризику, виконання завдань досягається через сукупність специфічних дій.

Отже, після ідентифікації ризиків у процесі виконання функцій авіакомпанією та визначення їх місця в системі економічної безпеки, наступним етапом у реалізації задуму функціонального опису системи економічної безпеки є постановка завдань щодо захисту функцій авіакомпанії від ідентифікованих ризиків (табл. 2).

Таблиця 2. Завдання системи економічної безпеки

Ризики	Завдання системи економічної безпеки
Експлуатаційні	Забезпечення безпеки польотів і надійності повітряних суден; оновлення парку повітряних суден, розширення та оптимізація маршрутної мережі і кількості повітряних суден, розвиток власних баз ТОiP, розширення і вдосконалення аеропортової інфраструктури
Авіаційні	Моніторинг стану необхідної інфраструктури, контроль за рівнем страхового захисту людських і технічних ресурсів
Політичні	Моніторинг політичної стабільності, локальних збройних конфліктів
Цінові	Використання прийомів цінової дискримінації, гнучка сезонна тарифна політика
Сервісні	Моніторинг рівня сервісного обслуговування, удосконалення сервісної інфраструктури
Паливні	Контроль паливної ефективності аерофлоту, укладання прямих контрактів з постачальниками авіаційного пального
Кадрові	Підвищення кваліфікації, атестація персоналу
Інвестиційні	Контроль календарного плану інвестиційних робіт, контроль якості їх виконання
Інфляційні	Контроль темпів інфляції, розробка заходів щодо зниження впливу інфляції на результати діяльності підприємства
Відсоткові	Контроль кредитоспроможності підприємства, страхування відсоткових ризиків, фінансовий аудит кредитних договорів
Валютні	Прогнозування тенденцій руху валютного курсу, хеджування валютних ризиків
Правові	Контроль за дотриманням правил, визначених нормативними актами України та міжнародними угодами, стандартів і рекомендованої практики ICAO і IATA, а також внутрішніми нормативними документами
Маркетингові	Контроль обсягів реалізації, розробка маркетингових та рекламних акцій, упровадження нових послуг
Конкурентні	Аналіз дій конкурентів, моделювання поведінки дій конкурентів
Ринкові	Моніторинг ринкових змін, контроль ринкової частки
Іміджеві	Організація благодійних та соціальних проектів, PR акцій, співпраця зі ЗМІ
Репутаційні	Організація системи реагування на скарги

*Складено на основі [1; 11].

Узагальнення основних функцій авіакомпанії, ідентифікація ризиків, методологічні засади управління ризиками сформували наукове підґрунтя для функціонального опису системи економічної безпеки.

В агрегованому вигляді функціональний опис системи економічної безпеки формується із переліку наступних функцій:

- виявлення джерел загроз, небезпек та ризиків, ризиків;
- моніторинг зовнішніх та внутрішніх джерел ризиків;
- ідентифікація ризиків;
- виявлення закономірностей, тенденцій, динаміки процесів та явищ тощо;
- прогнозування спрямованості впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємства;
- розробка сукупності організаційних, економічних, технічних заходів з метою подолання, нейтралізації, зменшення негативного впливу на діяльність підприємства;
- визначення обсягу необхідних ресурсів для реалізації заходів;

- оцінювання витрат на подолання негативної спрямованості факторів впливу;
- оцінювання та функціональний аналіз рівня економічної безпеки;
- контроль за станом безпеки.

Слід зауважити, що залежно від природи походження та виду ризику, методичний інструментарій для реалізації кожної із визначених функцій буде мати специфічний характер.

З урахуванням вищевикладеного, узагальнений функціональний опис системи економічної безпеки авіакомпанії матиме вигляд, зображений в таблиці 3.

Виходячи з основного призначення системи економічної безпеки підприємства, яким є формування комплексу механізмів захисту від негативних впливів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, процеси протидії та попередження загроз, небезпек та ризиків формуються із сукупності юридичних, економічних, соціальних, фізичних, морально-психологічних методів та процедур, які використовуються відповідно до джерела походження ризиків.

Таблиця 3. Функціональний опис системи економічної безпеки

Ризики	Функції системи економічної безпеки									
	виявлення джерел	моніторинг джерел	ідентифікація ризиків	виявлення тенденцій	Прогнозування спрямованості впливу	розробка заходів	визначення ресурсів	оцінювання витрат	оцінювання рівня економічної безпеки	контроль за станом безпеки
Експлуатаційні	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Авіаційні	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Політичні	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Цінові	+	+	+	+	+	+			+	+
Сервісні	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Паливні	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Кадрові	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Інвестиційні	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Інфляційні	+	+	+	+	+	+			+	+
Відсоткові	+	+	+	+	+	+			+	+
Валютні	+	+	+	+	+	+			+	+
Правові	+	+	+	+	+	+			+	+
Маркетингові	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Конкурентні	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Ринкові	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Іміджеві	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Репутаційні	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Залежно від джерела походження ризику (внутрішнього чи зовнішнього), система економічної безпеки підприємства реалізує комплекс внутрішніх та зовнішніх функцій. Зокрема, до зовнішніх функцій системи економічної безпеки підприємства слід віднести: формування іміджу підприємства у взаємодіючих суб'єктів, аналіз дій конкурентів та конкурентну розвідку, прогнозування змін валютного курсу та заходи попередження збитків від настання валютних ризиків тощо.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Ідентифікація ризиків та відповідних функцій щодо управління ними дозволяє здійснити функціональний аудит системи економічної безпеки та виявити логічний взаємозв'язок функцій авіакомпанії, ризиків, які виникають при їх виконанні, та функцій системи економічної безпеки. Логіка взаємозв'язку має наступний змістовий опис: ризики виникають у процесі виконання функцій авіакомпанії, при цьому кількість функцій визначає природу та кількість функціональних ризиків; незалежно від природи свого походження, ризики можуть призвести до

небезпеки економічних втрат; з метою зниження негативного впливу ризиків на результативність діяльності на підприємстві формується система економічної безпеки з визначеним функціональним переліком дій щодо виявлення, оцінювання, аналізу, прогнозування та управління ризиками.

При цьому, при узагальненому єдиному переліку функцій, сукупність компетенцій, інструментів, методів, способів їх реалізації визначається природою походження ризику. Тому, зважаючи на різну природу походження ризиків та різний набір специфічних компетентностей та елементів механізму управління ними, система економічної безпеки не обмежується функціями спеціалізованої служби економічної безпеки, а є інтегрованим синтезом усіх дій щодо захисту від небезпек та ризиків.

Функціональний опис системи економічної безпеки підприємства дозволяє ідентифікувати її зовнішні та внутрішні функції, окреслити процеси цієї системи і визначити параметри, при досягненні яких система змінює свою поведінку, реагуючи на зовнішні та внутрішні небезпеки та ризики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Афанасьев В. Г. Некоторые маркетинговые методы управления конкурентоспособностью авиакомпании на внешних рынках. *Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации*. 2009. №146. С. 11-16. URL: https://cyberleninka.ru/journal/n/n_auchnyy-vestnik-moskovskogo
2. Бондар О. В. Ситуаційний менеджмент. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 388 с.
3. Ильяшенко И. С. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия. *Научные труды ДонНТУ*. 2002. № 48. С. 16-22.
4. Карпунь І. Н. Управління фінансовою санацією підприємства: навч. посібник. Львів : "Магнолія-2006", 2009. 418 с.
5. Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення, Київ Лібра, 2003. 280 с.
6. Корецька О. В. Теоретичні підходи до управління фінансово-економічною безпекою підприємств портової галузі. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Випуск 15. С. 225-229.
7. Корчевська Л. О. Ітеративний підхід до дослідження економічної безпеки підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. №. 4. С. 175-183.
8. Линник О. І. Артеменко Н. В. Стратегія економічної безпеки підприємства як фактор зменшення впливу зовнішніх та внутрішніх загроз. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2013. № 67 (1040). С. 159-169.
9. Орлова В. В. Ідентифікація загроз фінансовій безпеці підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.13. С. 261-273.
10. Про затвердження Правил техногенної безпеки. Наказ МВС від 05.11.2018 № 879.
11. Талуев И. А. Риски, связанные с деятельностью авиакомпании. *Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации*. 2010. 156. С. 150-155. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/>
12. Шалаев А. В. Стратегическое планирование в системе обеспечения экономической безопасности сельскохозяйственного предприятия. *Территория науки*. 2017. №3. С. 155-160.
13. Manage risk, Glossary, available at: URL: http://www.mrcmarkets.ru/beginners/glossary/u/upravlenie_riskom.php

REFERENCES

1. Afanas'ev V. H. Nekotorye marketynhovyе metody upravleniyya konkurentospromozhnost'yu avyakompanyy na vneshnykh ryinkakh. *Nauchnyy vestnyk Moskovskoho gosudarstvennogo tekhnicheskogo unyversyteta grazhdanskoй avyatsyy*. 2009. #146. S. 11-16. URL: https://cyberleninka.ru/journal/n/n_auchnyy-vestnik-moskovskogo
2. Bondar O. V. Sytuatsiynny menedzhment. Kyiv: Tsentр uchbovoyi literatury, 2012. 388 s.
3. Yl'yashenko Y. S. Otsenka sostavlyayushchykh ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatyya. *Nauchnyye trudy DonNTU*. 2002. # 48. S. 16-22.
4. Karpun' I. N. Upravlinnyya finansovoyu sanatsiyeyu pidpryyemstva: navch. posibnyk. L'viv : "Mahnoliya-2006", 2009. 418 s.
5. Kozachenko H. V., Ponomar'ov V. P., Lyashenko O. M. Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: sutnist' ta mekhanizm zabezpechennya, Kyiv Libra, 2003. 280 s.
6. Korets'ka O. V. Teoretychni pidkhody do upravlinnyya finansovo-ekonomichnoy bezpekoyu pidpryyemstv portovoyi haluzi. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*. 2017. Vypusk 15. S. 225-229.
7. Korchevs'ka L. O. Iteratyvnyy pidkhid do doslidzhennya ekonomichnoy bezpeky pidpryyemstva. *Aktual'ni problemy ekonomiky*. 2012. #. 4. S. 175-183.
8. Lynnyk O. I. Artemenko N. V. Stratehiya ekonomichnoy bezpeky pidpryyemstva yak faktor zmeshennya vplyvu zovnishnikh ta vnutrishnikh zahroz. *Visnyk NTU «KhPI»*. 2013. # 67 (1040). S. 159-169.
9. Orlova V. V. Identyfikatsiya zahroz finansoviy bezpetsi pidpryyemstva. *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny*. 2011. Vyp. 21.13. S. 261-273.
10. Pro zatverdzhennya Pravyл tekhnohennoy bezpeky. Nakaz MVS vid 05.11.2018 # 879.
11. Taluev Y. A. Rysky, svyazannyye s deyatel'nost'yu avyakompanyy. *Nauchnyy vestnyk Moskovskoho gosudarstvennogo tekhnicheskogo unyversyteta grazhdanskoй avyatsyy*. 2010. 156. S. 150-155. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/>
12. Shalaev A. V. Stratehicheskoe planirovaniye v systeme obespechenyya ekonomicheskoy bezopasnosti sel'skokhozyaystvennogo predpriyatyya. *Territoryya nauky*. 2017. #3. S. 155-160.
13. Manage risk, Glossary, available at: URL: http://www.mrcmarkets.ru/beginners/glossary/u/upravlenie_riskom.php

УДК 657.372.5:339.138

Світлана Калабухова (Україна)
Катерина Давидкова (Україна)

JEL classification: C53, D81, E47, G12,
M49

Світлана КАЛАБУХОВА

кандидат економічних наук, професор,
кафедра обліку в кредитних і бюджетних
установах та економічного аналізу,
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана, Україна
E-mail: lana.kalabukhova@gmail.com
ORCID: 0000-0002-6324-2264
Scopus Author ID: 56529723500
ResearcherID: L-4551-2018

Катерина ДАВИДКОВА

Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана, Україна
E-mail: katrindavyd.15@gmail.com

© Світлана Калабухова, Катерина Давидкова,
2019

Отримано: 03.06.2019 р.
Прорецензовано: 06.08.2019 р.
Рекомендовано до друку: 01.10.2019 р.
Опубліковано: 30.10.2019 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії
Creative Commons Attribution-NonCommercial
4.0, яка дозволяє необмежене повторне
використання, розповсюдження та відтворення
на будь-якому носії, за умови правильного
цитювання оригінальної роботи.

ПРОЦЕДУРА ОЦІНКИ ПОТОЧНОЇ ВАРТОСТІ СТВОРЕНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МАРКИ КОМПАНІЇ

Анотація

Вступ. Ринкові умови визначають торговельну марку одним із важелів, який впливає на конкурентоспроможність і вартість бізнесу компанії. Створені торговельні марки не визнаються як активи на балансі компанії та не залучаються у вартість бізнесу при розкритті інформації у фінансовій звітності. Залишається невирішеною низка питань, пов'язаних з аналітичною процедурою розуміння зовнішніми та внутрішніми користувачами впливу створеної торговельної марки на вартість бізнесу компанії.

Мета - розробка аналітичної процедури оцінки поточної вартості створеної торговельної марки компанії, яка забезпечує доречною інформацією зовнішніх та внутрішніх користувачів про процес створення «марочного» капіталу компанії.

Метод (методологія). Використано методи наукового узагальнення при обґрунтуванні теоретичних підходів до оцінки поточної вартості створеної торговельної марки компанії; способи загальнонаукової абстракції, індукції та дедукції, аналізу і синтезу, аналогії – при розробці пропозицій щодо практичного розрахунку вартості створеної торговельної марки компанії за інформацією фінансової звітності; метод вільного грошового потоку – для визначення теперішньої вартості бізнесу компанії; метод екстраполяції – для прогнозування майбутніх економічних вигод компанії.

Результати. Поглиблено дослідження питань, пов'язаних із розкриттям інформації про створену торговельною маркою цінність для бізнесу компанії в інтегрованій звітності або у звіті про управління. Визначено пріоритет застосування доходного підходу до експертної оцінки створених об'єктів інтелектуальної власності компанії. Обґрунтовано дорочність застосування методу вільних грошових потоків для оцінки поточної вартості створеної торговельної марки як інтелектуального активу діючої компанії. Аргументовано взаємозв'язок між гудвілом та створеною вартістю торговельної марки компанії, запропоновано модель розрахунку поточної вартості створеної торговельної марки компанії, базуючись на методиці розрахунку суми гудвілу та методі вільного грошового потоку. Запропоновано аналітичну процедуру визначення поточної вартості створеної торговельної марки компанії у формі таблиці, що містить перелік аналітичних операцій та аналітичний висновок. Проведено розрахунок поточної вартості створеної торговельної марки конкретної міжнародної компанії.

Калабухова С., Давидкова К. Процедура оцінки поточної вартості створеної торговельної марки компанії. *Економічний аналіз*. Тернопіль. 2019. Том 29. № 3. С. 93-99.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.093>

Ключові слова: марочний капітал; створення цінності компанії; нематеріальні активи; доходний підхід; метод дисконтування вільних грошових потоків; прогнозна фінансова звітність; гудвіл

UDC 657.372.5:339.138

Svitlana Kalabukhova (Ukraine)
Kateryna Davydkova (Ukraine)

JEL classification: C53, D81, E47, G12,
M49

Svitlana KALABUKHOVA

*PhD in Economics,
Full Professor,
Department of Credit and Budget Institutions
Accounting and Economic Analysis,
Kyiv National Economic University named after
Vadym Hetman, Ukraine*
E-mail: iana.kalabukhova@gmail.com
ORCID: 0000-0002-6324-2264
Scopus Author ID: 56529723500
ResearcherID: L-4551-2018

Kateryna DAVYDKOVA

*Kyiv National Economic University named after
Vadym Hetman, Ukraine*
E-mail: katrindavyd.15@gmail.com

© Svitlana Kalabukhova, Kateryna Davydkova,
2019

Received: 03.06.2019

Revised: 06.08.2019

Accepted: 01.10.2019

Online publication date: 30.10.2019



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

PROCEDURE OF CURRENT VALUE EVALUATION OF THE CREATED TRADE MARK OF THE COMPANY

Abstract

Introduction. Market conditions define the brand as one of the levers that affects the competitiveness and value of the company's business. Trademarks, which have been created, are not recognized as assets on the company's balance sheet and are not included in the value of the business when in the financial statements, are disclosed. A number of issues remains to be resolved. They are connected with the analytical procedure for understanding the impact of the created brand on the value of the company's business by external and internal users.

Purpose. The article aims to develop the analytical procedure for estimating the present value of the created trademark of the company, which provides relevant information to external and internal users about the process of creating "branded" capital of the company.

Method (methodology). The methods of scientific generalization have been used in substantiation of theoretical approaches to the estimation of the present value of the created trademark of the company. They are the methods of general scientific abstraction, induction and deduction methods, method of analysis and synthesis, method of analogy (to develop the proposals for the practical calculation of the value of the created trademark of the company on the information of the financial statements); free cash flow method (to determine the present value of the company's business); extrapolation method (to predict the future economic benefits of the company).

Results. The exploration of issues related to the disclosure of the brand value of the business of the company in the integrated reporting or management report has been carried out. The priority of applying the revenue approach to the expert evaluation of the created intellectual property objects of the company has been determined. The expediency of using the free cash flow method to estimate the present value of the created trademark as an intellectual asset of the operating company has been substantiated. The relationship between goodwill and company brand value has been argued. It has been proposed the model for calculating the present value of company brand, which is based on the goodwill amount calculation method and the free cash flow method. It has been proposed the analytical procedure to determine the present value of the created trademark of the company in the form of a table, containing a list of analytical transactions and an analytical conclusion. The present value of the created trademark of a particular international company has been calculated.

Kalabukhova, S., Davydkova, K. (2019). Procedure of current value evaluation of the created trade mark of the company. *Economic analysis*, 29 (3), 93-99.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.093>

Keywords: brand equity; company value creation; intangible assets; income approach; discounting free cash flows method; forecast financial statements; goodwill

"Price is what you pay, value is what you get!"
Warren Buffett

Вступ

Торговельна марка є складним, але цікавим об'єктом для аналізу господарської діяльності суб'єктів господарювання. Це своєрідний економічний інструмент, що допомагає споживачам оцінити якість товарів і послуг при прийнятті рішення про купівлю продукції на основі репутації виробника або продавця. При визначенні торговельної марки з точки зору сприйняття її споживачем акцент робиться на сукупності властивостей товару, які задовольняють покупця настільки, що він готовий заплатити за цей товар гроші. Ринкові умови визначають торговельну марку одним із важелів, який впливає на конкурентоспроможність і вартість бізнесу компанії. Вплив торговельної марки на зростання вартості підприємства часто буває значнішим, ніж матеріальна складова компанії. В умовах сьогодення термін «торговельна марка» виступає синонімом «фірмового знака» і «бренду» компанії.

У Цивільному кодексі України вживається юридичний термін «торговельна марка» та зазначається, що «торговельною маркою може бути будь-яке позначення або будь-яка комбінація позначень, які придатні для вирізнення товарів (послуг), що виробляються (надаються) однією особою, від товарів (послуг), що виробляються (надаються) іншими особами. Такими позначеннями можуть бути, зокрема, слова, літери, цифри, зображувальні елементи, комбінації кольорів» [1, ст.492]. Терміни «торгова марка», «торговий знак», «товарний знак», «бренд», «марочний капітал» не є юридичними, проте широко вживаються для позначення цього ж самого поняття у фаховій науковій літературі та у бізнес-комунікаціях.

Огляд фахової літератури засвідчив, що загалом необхідність грошової оцінки вартості торговельної марки як бренду може виникати при купівлі або продажу фірми, уточнення відносин з інвесторами, для цілей внутрішнього менеджменту, при використанні франчайзингу, обґрунтуванні кредитоспроможності, аргументом у правовому вирішенні ділових і партнерських компромісів. Утім, у праці найбільшого фахівця у сфері брендингу Д. Аакера марочний капітал трактується як нефінансова категорія та ототожнюється лише з популярністю бренду, сприйняттям його якості, лояльністю споживачів, асоціаціями, які пов'язані з брендом [2, с. 24]. За такого підходу повністю нівелюється фінансовий аспект оцінки марочного капіталу та здійснюється моделювання зв'язку торговельної марки з різними маркетинговими функціями і перспективами довгострокового

зростання.

Аналіз нормативно-правових джерел у сфері оцінки та обліку нематеріальних активів показав, що відповідно до національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку нематеріальних активів тільки права на придбані торговельні марки визнаються нематеріальним активом [3; 4]. Створені торговельні марки не визнаються як активи на балансі компанії. Тобто торгова марка, розроблена всередині компанії, не капіталізується. Витрати на дослідження та розробку, які пішли на створення бренду, визнаються у тому звітному періоді, коли вони понесені.

Вочевидь, питання щодо відображення у вартості бізнесу створеної торговельною маркою цінності компанії повністю залежить від принципу історичної собівартості, який вважається одним із основних принципів ведення бухгалтерського обліку. Цей принцип забороняє компанії реєструвати активи, які не були придбаними під час господарських операцій. Таким чином, суб'єкт господарювання не може повідомити у фінансовій звітності про свій надзвичайно успішний та цінний управлінський елемент - торговельну марку, яку він розробляв та розвивав протягом багатьох років. Відтак, у бізнес-середовищі важливим і актуальним питанням постає уніфікація аналітичної процедури розрахунку та розкриття в інтегрованій звітності або у звіті про управління інформації про створену торговельною маркою цінність для бізнесу компанії.

Мета та завдання статті

Мета статті полягає у розробці процедури оцінки поточної вартості створеної торговельної марки компанії, що базується на доходному підході до оцінки вартості бізнесу та забезпечує доречною інформацією зовнішніх та внутрішніх користувачів про процес створення «марочного» капіталу компанії.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань: розглянути питання, пов'язані з оцінювальними підходами до вартості бізнесу, визначити пріоритети застосування підходів до експертної оцінки об'єктів інтелектуальної власності; розкрити методи дисконтування грошових потоків, що застосовуються до оцінки вартості компанії за доходним підходом; обґрунтувати доречність застосування методу вільних грошових потоків для оцінки теперішньої вартості створеної торговельної марки як інтелектуального активу діючої компанії; аргументувати взаємозв'язок між гудвілом та створеною вартістю торговельної марки компанії, запропонувати модель розрахунку поточної вартості створеної торговельної марки компанії за аналогією з рекомендованими міжнародними

правилами оцінки нематеріальних активів розрахунком суми гудвілу, базуючись при цьому на методі вільного грошового потоку; візуалізувати аналітичну процедуру визначення теперішньої вартості створеної торговельної марки як інтелектуального активу діючої компанії у формі таблиці, що містить перелік аналітичних операцій та аналітичний висновок; розрахувати створену торговельною маркою додану вартість бізнесу міжнародної компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження

У сучасній економіці більшість провідних світових компаній функціонує на принципах управління вартістю. У західній практиці цей підхід отримав назву вартісного менеджменту (*VBM - Value-Based Management*). Міжнародний комітет зі стандартів оцінки вартості (*International Valuation Standards Council*) в Міжнародному стандарті оцінки 105 (*IVS 105*) «*Valuation Approaches and Methods*» вирізняє 3 оцінювальні підходи вартості: (a) *market approach* (ринковий підхід), (b) *income approach* (дохідний підхід), and (c) *cost approach* (витратний підхід) [5, *IVS 105*].

Загалом зарубіжні автори розглядають пріоритети застосування підходів до експертної оцінки нематеріальних активів, посилаючись на видання Сміт Г. (*Smith, G.*) і Перр Р. (*Parr, R.*), згідно з яким нематеріальні активи та об'єкти інтелектуальної власності розглядаються окремо [6]. Адаже права на об'єкти інтелектуальної власності стають нематеріальними активами тільки після того, як вони будуть визнані в обліку та відображатимуться в балансі. У п. 51 МСБО 38 «Нематеріальні активи» зазначено: «Внутрішньо генеровані торгові марки, заголовки, назви видань, переліки клієнтів та інші подібні своєю сутністю об'єкти не слід визнавати нематеріальними активами» [3, п. 51]. ПСБО 8 «Нематеріальні активи» прямо вказує на те, що витрати на створення торгових марок не визнаються нематеріальним активом [4, п. 9]. Відтак, для підприємства створена торговельна марка є лише об'єктом його інтелектуальної власності. Для оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності у зарубіжній практиці рекомендується застосовувати дохідний підхід.

У праці відомих американських дослідників у сфері оцінки вартості Пінто Дж., Генрі Е., Стів Дж. Д. та Робінсон Т. Р. (*Pinto J., Henry E., Stowe J. D., Robinson T. R.*) зазначається, що однією із найпоширеніших груп методів, що застосовуються до оцінки вартості компанії за доходним підходом, є група методів дисконтування грошових потоків (*Discounted Cash Flow, DCF*) [7, с. 6-23]. При цьому залежно від того, які грошові потоки розглядатимуться, виокремлюються такі методи:

метод вільних грошових потоків для фірми (*Free cash flow to the firm, FCF*); метод залишкового доходу (*Residual income*); метод дисконтування дивідендних виплат (*Dividend discount model*) [7, с. 25].

До основних етапів оцінки вартості за методом вільних грошових потоків для фірми (*FCF*) ці дослідники відносять: 1) визначення тривалості прогнозного періоду (як правило — 5 років); 2) аналіз перспектив компанії і темпи її подальшого зростання (*growth rate-g*) в прогнозний (протягом 5 років) період; 3) оцінювання ризику вкладень і визначення необхідної інвестору норми прибутковості або ставки дисконтування (*discount rate*) [7, с. 145-182]. При цьому вартість компанії розглядається як сума генерованих нею грошових потоків протягом прогнозного періоду (формула 1).

$$VF = \sum_1^i \frac{FCF_i}{(1+WACC)^i} + \frac{TV}{(1+WACC)^n} \quad (1)$$

де *VF* (*Value of the Firm*) – вартість бізнесу компанії, розрахована через майбутній грошовий потік; *FCF* (*Free Cash Flow*) – очікуваний вільний грошовий потік, *WACC* - середньозважена вартість капіталу, *TV* (*Terminal Value*) – очікувана кінцева (термінальна) вартість бізнесу компанії, *i* – рік прогнозування; *n* – кінцевий рік горизонту прогнозування надходжень грошових потоків.

Величина вільного грошового потоку (*Free Cash Flow to the firm, FCF*) визначається за інформацією фінансової звітності (формула 2), у якій *EBIT* – прибуток від операційної діяльності, *T* – витрати з податку на прибуток, *DA* – сума річних амортизаційних відрахувань, *CapEx* – сума капітальних інвестицій, ΔWC – приріст власного оборотного (робочого) капіталу. Ці дані зазвичай є базою для прогнозування майбутніх грошових потоків.

$$FCF = EBIT - T + DA - CapEx - \Delta WC \quad (2)$$

Очікувана кінцева вартість бізнесу компанії (*TV*) у постпрогнозному періоді визначається за формулою 3, де *g* – очікуваний щорічний темп зростання вартості бізнесу (власного капіталу) компанії [8, с. 496-502].

$$TV = \frac{FCF_n(1+g)}{WACC-g} \quad (3)$$

Приймаючи рішення щодо того, чи є потік операційного прибутку останнього фінансового року об'єкта оцінки вартості найкращою базою для застосування методу вільних грошових потоків, оцінювач повинен зробити висновок, наскільки цей

потік доходу відображає діяльність компанії в майбутньому. При цьому основний акцент повинен робитися на показниках чистого доходу від реалізації продукції і собівартості реалізованої продукції. Аналіз основних показників повинен базуватися на ретроспективному аналізі фінансової звітності, інтерв'ю з керівництвом компанії, а також на економічних оглядах галузі. Якщо оцінювач вважає, що потік прибутку від операційної діяльності останнього фінансового року відображає її діяльність у майбутньому, тоді останній фінансовий рік, що передує даті оцінки, визнається найбільш підходящим періодом діяльності, дохід якого може бути капіталізований. Якщо оцінювач з якої-небудь причини вважає, що показники операційного прибутку за останній фінансовий рік не характеризують діяльність компанії в майбутньому, то базою для прогнозування очікуваних вільних грошових потоків рекомендується обрати середній операційний прибуток за кілька минулих років.

Існує два основних підходи до визначення впливу створеної торгової марки на вартість компанії. Перший підхід - ліквідаційний. Він розглядає вартість торгової марки окремо від бізнесу. Ринкова вартість торгової марки як її ціна, що готовий сплатити теоретичний покупець компанії, просто приплюсовується до загальної балансової вартості чистих активів підприємства. Однак цей метод не дозволяє оцінити значення торгової марки для розвитку бізнесу компанії. Це просто арифметика. Інший підхід розглядає створену торговельну марку як актив діючого підприємства. У цьому випадку складаються два прогнози діяльності компанії; один виходить з очікуваних грошових потоків з урахуванням наявності створеної торгової марки, інший - з її відсутності. Різниця і є ефектом наявності впливу торговельної марки або її цінності для діючого підприємства [9, с. 97-118].

Загалом у фаховій літературі нематеріальні переваги, що отримують компанії завдяки діловим зв'язкам, популярності фірмового найменування або торговельної марки, описуються поняттям «гудвіл». У Міжнародному правилі оцінки 4 «Оцінка нематеріальних активів» гудвіл трактується як будь-які майбутні економічні вигоди, які неможливо відокремити від бізнесу або групи активів у їх цілісності; при цьому вартість гудвілу рекомендується визначати як суму, що залишається після того, як з теперішньої вартості бізнесу вирахувати вартість усіх матеріальних, нематеріальних та фінансових активів, які можна ідентифікувати та які зменшені на суму зобов'язань та забезпечень наступних витрат та платежів [10]. Відтак, створену підприємством вартість торговельної марки (V^{TM}) пропонується визначати

за аналогією з визначенням гудвілу, базуючись при цьому на методі вільного грошового потоку, у такий спосіб (формула 4).

$$V^{TM} = VF - BV_{ЧА} \quad (4)$$

де VF – вартість бізнесу компанії, розрахована через теперішню вартість майбутніх грошових потоків (за формулою 1); $BV_{ЧА}$ – балансова (історична) вартість чистих активів (власного капіталу) компанії, яка не містить за правилами бухгалтерського обліку витрати на створення торгової марки.

Для ілюстрації результатів дослідження використано інформацію про сучасний стан корпорації «Starbucks». Сама торговельна марка «Starbucks» є зареєстрованою з 1989 року, має реєстраційний та серійний номери. За міжнародним класом має код 030, що характеризує продукти: каву, чай, какао, цукор, сіль та інші. У 2018 році загальна балансова вартість активів цієї компанії склала 19981,3 тис. дол.; балансова вартість власного капіталу (чистих активів, балансової вартості бізнесу, $BV_{ЧА}$) на кінець 2018 року була 1169,5 тис. дол., операційний прибуток ($EBIT$) склав 1015,7 тис. дол, витрати з податку на прибуток (T) були 205,1 тис. дол, річна амортизація (DA) склала 333,4 тис. дол, капітальні інвестиції ($CapEx$) були на рівні 431,4 тис. дол, зміни у власному оборотному капіталі (ΔWC) склали (-352,9) тис. дол, середньорічний темп приросту вартості чистих активів (g) складає 3 %, середньозважена вартість капіталу для компанії ($WACC$) – 12 % [11]. Для прогнозування очікуваних грошових потоків з горизонтом у 5 років ці дані трансформуються із застосуванням прийому екстраполяції з урахуванням очікуваного середньорічного темпу приросту вартості чистих активів (g).

Аналітичну процедуру оцінки поточної вартості створеної торгової марки компанії «Starbucks» запропоновано у табл. 1.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Слід розрізнити придбані та створені торговельні марки компанії. Придбані права на торговельні марки визнаються в обліку як нематеріальні активи компанії та збільшують балансову вартість її сукупних активів. Створена торговельна марка як бренд стає об'єктом інтелектуальної власності, що не визнається в обліку та не відображається у балансі, але свідчить про високу ділову репутацію компанії. Зазвичай визначення вартості капіталу, що формується створеною торговою маркою компанії («марочний капітал»), за міжнародними стандартами оцінки об'єктів інтелектуальної власності базується на

доходному підході. У межах цього підходу для оцінки поточної вартості створеної торговельної марки компанії пропонується обрати метод вільних грошових потоків, оскільки інформацію про вільні

грошові потоки можна отримати на основі інтерпретації показників фактичної та прогнозованої фінансової звітності.

Таблиця 1. Процедура оцінки поточної вартості створеної торговельної марки компанії «Starbucks»

Показники	Джерело фінансової звітності	База прогнозу	Горизонт прогнозування майбутніх грошових потоків, роки, i , $g = 3\%$, $WACC = 12\%$, $n=5$					
			0	1	2	3	4	5
			2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.
1. Прибуток від операційної діяльності, <i>EBIT</i>	ф. 2 р.2190	1015,7	1046	1077	1109	1143	1177	
2. Витрати з податку на прибуток, <i>T</i>	ф. 2 р.2300	205,1	211	217	224	231	237	
3. Річні амортизаційні відрахування, <i>DA</i>	ф. 2 р.2515	333,4	356	370	374	382	390	
4. Річні капітальні інвестиції, <i>CapEx</i>	ф. 3 р.3260	431,4	350	350	350	350	350	
5. Приріст власного оборотного (робочого) капіталу, ΔWC	ф. 1 (р.1195 - р.1695) $\Delta = WC_{(1)} - WC_{(0)}$	-352,9	-175	11	98	111	72	
Аналітичні операції:								
1. Розрахунок вільного грошового потоку (<i>FCF</i>) у році прогнозування (п.1 – п.2 + п.3 – п.4 – п.5)			1016	869	811	833	908	
2. Дисконтування значень очікуваних грошових потоків: $FCF_i / (1+WACC)^i$			907	693	577	530	515	
3. Розрахунок сумарного вільного грошового потоку за горизонтом прогнозування: $\sum FCF_i / (1+WACC)^i$			907 + 693 + 577 + 530 + 515 = 3222 тис. дол					
4. Визначення кінцевої вартості бізнесу компанії (<i>TV</i>) у постпрогнозованому періоді: $TV = \frac{FCF_n(1+g)}{WACC - g}$			908 × (1+0,03) / (0,12 – 0,03) = 10391,5 тис. дол.					
5. Дисконтування значення термінальної (кінцевої) вартості бізнесу у постпрогнозованому періоді: $TV / (1+WACC)^5$			10391,5 / (1 + 0,12) ⁵ = 5892 тис. дол.					
6. Визначення теперішньої дисконтованої вартості бізнесу компанії: (п.3 + п.5) $VF = \sum_{i=1}^n \frac{FCF_i}{(1+WACC)^i} + \frac{TV}{(1+WACC)^n}$			3222 + 5892 = 9114 тис. дол.					
7. Оцінка створеної компанією поточної вартості торговельної марки (V^{TM}): $VF - BV_{ЧА}$			9114 - 1169,5 = 7944,5 тис. дол.					
Висновки: створена компанією «Starbucks» поточна вартість її торговельної марки, що є її інтелектуальним нематеріальним активом, який з причин правил бухгалтерського обліку не може бути капіталізований у балансі, але може бути розкритий у інтегрованій звітності або у звіті про управління, складає 7944,5 тис. дол.								

*Розроблено авторами.

Запропонована процедура оцінки поточної вартості створеної торговельної марки компанії дозволяє на основі екстраполяції окремих ключових показників фінансової звітності розрахувати вільний грошовий потік у році прогнозування та сумарне значення за горизонтом прогнозування майбутніх економічних вигід, визначити теперішню (інвестиційну) вартість бізнесу компанії та оцінити «надлишок» вартості, так званий внутрішній гудвіл, створений завдяки

наявності у компанії нематеріальних переваг, що здобуті через високу ділову репутацію та лояльність клієнтів до торговельної марки, без відповідного збільшення активних операцій. Перспективи подальших розвідок вбачаються у розвитку аналітичних процедур щодо оцінки теперішньої вартості інших об'єктів інтелектуальної власності компанії, що не можуть бути відокремленими або відділеними від її бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Цивільний кодекс України: Закон від 16.01.2003 №435-IV (із змінами). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
2. Аакер Д. Создание сильных брендов: пер. с англ. 2-е изд. Москва: Издательский дом Гребенникова, 2008. 440 с.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 (МСБО 38). Нематеріальні активи IASB; Міжнародний документ від 01.01.2012. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» (зі змінами): Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.10.1999 № 242. URL: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO8.aspx>.
5. International Valuation Standards 2017 / International Valuation Standards Council; Publication date: December 2016. URL: <https://www.ivsc.org/files/file/view/id/812>.
6. Smith G., Parr R. Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets. New York: John Wiley & Sons, 1994. 515 p.
7. Pinto J., Henry E., Stowe J. D., Robinson T. R. Equity Asset Valuation, 2nd ed, John Wiley & Sons, New Jersey, USA, 2010. 441 p.
8. Хелферт Э. Техника финансового анализа: пер. с англ. под ред. Л. П. Бельх. Москва: Аудит, ЮНИТИ, 1996. 663 с.
9. Макашева З. М., Макашев М. О. Брендинг. Санкт-Петербург: Питер, 2011. 288 с.
10. Міжнародне правило оцінки №4 «Оцінка нематеріальних активів» (переглянуто у 2015 р.). URL: <http://uto.com.ua>.
11. Балансовий звіт Starbucks Corporation. URL: <https://ru.investing.com/equities/starbucks-corp-balance-sheet>.

REFERENCES

1. Tsyvil'nyy kodeks Ukrayiny [Civil Code of Ukraine] (2003). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> [in Ukrainian].
2. Aaker, D. (2008). *Sozdaniye sil'nykh brendov* [Creating strong brands]. Moscow: Izdatel'skiy dom Grebennikova. [in Russian].
3. Mizhnarodnyy standart bukhgalters'koho obliku 38 (MSBO 38). Nematerial'ni aktyvy IASB [International Accounting Standard 38 (IAS 38). IASB Intangible Assets] (2012). Retrieved from: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050 [in Ukrainian].
4. Polozhennya (standart) bukhgalters'koho obliku 8 «Nematerial'ni aktyvy» [Accounting Standard 8 "Intangible Assets"] (1999). Retrieved from: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO8.aspx> [in Ukrainian].
5. International Valuation Standards 2017 [International Valuation Standards 2017]. (2016). Retrieved from: <https://www.ivsc.org/files/file/view/id/812>.
6. Smith, G., & Parr, R. (1994). *Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets* [Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets]. New York: John Wiley & Sons.
7. Pinto, J., Henry, E., Stowe, J. D., Robinson, T. R. (2010). *Equity Asset Valuation*. New Jersey: John Wiley & Sons.
8. Khelfert, E. (1996). *Tekhnika finansovogo analiza* [Technique of financial analysis]. Moscow: Audit, YUNITI. [in Russian].
9. Makasheva, Z. M., Makashev, M. O. (2011). *Brending* [Branding]. Sankt-Peterburg: Piter. [in Russian].
10. Mizhnarodne pravlyo otsinky № 4 «Otsinka nematerial'nykh aktyviv» [International Valuation Rule No. 4, "Valuation of Intangible Assets"]. Retrieved from: <http://uto.com.ua> [in Ukrainian].
11. *Balansovyy zvit Starbucks Corporation* [Balance sheet of Starbucks Corporation]. Retrieved from: <https://ru.investing.com/equities/starbucks-corp-balance-sheet>

УДК 338.48.001.76

Богдан Камінський (Україна)
Віктор Юрченко (Україна)

JEL classification: O53

Богдан КАМІНСЬКИЙ

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра міжнародного туризму і готельного
бізнесу,
Тернопільський національний економічний
університет, Україна
E-mail: b.kaminskiy@tneu.edu.ua
<https://orcid.org/0000-0002-9812-5586>

Віктор ЮРЧЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра туризму,
Херсонський державний університет, Україна
E-mail: yu_viktor@ukr.net

© Богдан Камінський, Віктор Юрченко, 2019

Отримано: 28.08.2019 р.
Прорецензовано: 14.09.2019 р.
Рекомендовано до друку: 03.10.2019 р.
Опубліковано: 30.10.2019 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

Анотація

Вступ. У статті розглядаються особливості формування і використання інноваційного потенціалу туристичних підприємств в умовах сучасного розвитку ринку туристичних послуг. Визначено поняття "інноваційне середовище" та "інноваційний потенціал", як важливі складові якісно нового рівня розвитку туристичного ринку.

Метою статті є дослідження особливостей формування і реалізації інноваційного потенціалу туристичних підприємств в сучасних конкурентних умовах.

Метод (методологія). В проведеному аналізі зроблені акценти на конкретно-прикладні дослідження стану впровадження інновацій туристичними підприємствами регіону та з'ясування проблем, які стримують їх інноваційний розвиток. Тому, у цільову вибірку включено представників різних туристичних та екскурсійних підприємств, наукову сферу регіону, органи державної влади і місцевого самоврядування, які мають досвід у створенні інноваційної продукції та впровадженні інновацій. На основі цього, дане дослідження не є соціологічним опитуванням у повному розумінні цього слова, а має характер експертно-оцінювального аналізу.

Результати. Висвітлено результати експертно-оцінювального дослідження стану впровадження інновацій туристичними підприємствами регіону, суть яких полягає у необхідності суттєво розширювати та зміцнювати впроваджувальну сферу інноваційної діяльності, яка повинна виконувати з'єднувальну функцію між наукою, туристичним бізнесом, органами влади і місцевого самоврядування. Практичне застосування такої пропозиції в інноваційному розвитку туристичної сфери дозволить не тільки підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства, але й оцінити доцільність впровадження нових видів туристичних продуктів та послуг.

Камінський Б., Юрченко В. Особливості формування та реалізації інноваційного потенціалу туристичних підприємств регіону. *Економічний аналіз*. Тернопіль. 2019. Том 29. № 3. С. 100-106.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.100>

Ключові слова: інновації; інноваційне середовище; інноваційний потенціал; інноваційна діяльність; туристичні підприємства.

UDC 338.48.001.76

Bohdan Kaminskyi (Ukraine)
Viktor Yurchenko (Ukraine)

JEL classification: O53

Bohdan KAMINSKYI

*PhD in Economics,
Associate Professor,
Ternopil National Economic University, Ukraine*
E-mail: b.kaminskiy@tneu.edu.ua
<https://orcid.org/0000-0002-9812-5586>

Viktor YURCHENKO

*PhD in Economics,
Associate Professor,
Kherson State University, Ukraine*
E-mail: yu_viktor@ukr.net

© Bohdan Kaminskyi, Viktor Yurchenko, 2019

Received: 28.08.2019
Revised: 14.09.2019
Accepted: 03.10.2019
Online publication date: 30.10.2019



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

PECULIARITIES OF FORMATION AND REALIZATION OF TOURISM ENTERPRISES INNOVATIVE POTENTIAL OF THE REGION

Abstract

Introduction. The peculiarities of the formation and use of the innovative potential of tourism enterprises in the current development of the tourism services market are considered. The concepts of “innovative environment” and “innovative potential” are defined as the important components of a qualitatively new level of tourism market development.

Purpose. The article aims to study the peculiarities of formation and realization of innovative potential of tourism enterprises in modern competitive conditions.

Method (methodology). The analysis focuses on specific applied research on implementing innovations by tourism enterprises in the region and on identifying the problems that hinder their innovative development. Therefore, the target sample includes representatives of various tourism and excursion enterprises, the scientific sphere of the region, state authorities and local governments who have experience in creating innovative products and introducing innovations. Based on this, this study is not a sociological survey in the full sense of the word, but it has the character of an expert evaluation analysis.

Results. The expert evaluation study results of the innovation implementation state by tourism enterprises of the region are presented, the essence of which is the need to significantly expand and strengthen the innovation activity sphere, which should fulfil a connecting function between science, tourism business, state authorities and local governments. The practical application of such a proposal in the innovative development of the tourism sector will not only increase the competitiveness of the enterprise but also evaluate the feasibility of introducing new types of tourism products and services.

Kaminskyi, B., & Yurchenko, V. (2019). Peculiarities of formation and realization of tourism enterprises innovative potential of the region. *Economic analysis*, 29 (3), 100-106.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.100>

Keywords: innovation; innovation environment; innovation potential; innovative activity; tourism enterprises.

Вступ

Значення інноваційної діяльності для ринку туристичних послуг у сучасних умовах господарювання постійно зростає, оскільки за останні роки підтверджується той факт, що ефективна діяльність туристичних підприємств вимагає серйозних змін в інноваційній сфері. Інноваційний розвиток туристичних підприємств може здійснюватися насамперед через взаємодію складових внутрішнього середовища та наявного ресурсного потенціалу. Тому, значення інноваційної діяльності для підприємств постійно зростає і стає фактором формування його інноваційного потенціалу, сприяє використанню нових конкурентоспроможних технологій та забезпечує його економічне зростання.

Проблеми інноваційної діяльності в туристичному бізнесі розглядаються в роботах учених: В. Новікова, А. Глебової, М. Малахової, Н. Гуржій, Д. Ушакова, С. Ілляшенко, В. Кужель, Г. Михайліченко, К. Жураєвої, І. Балабанова, А. Дагаєва, А. Гуцол, О. Федорова, В. Колесова, Н. Кузнєцова, С. Тягліва, В. Горбунова, Т. Фролової.

Незважаючи на велику кількість праць на сьогодні недостатньо дослідженими залишаються теоретичні і методичні підходи до вирішення задач покращення розвитку інноваційного середовища на ринку туристичних послуг.

Мета статті

Метою статті є дослідження особливостей формування і реалізації інноваційного потенціалу туристичних підприємств в сучасних конкурентних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Відповідно до специфіки функціонування ринку туристичних послуг інноваційний процес являє собою постійний та безперервний потік перетворення ідей у нові технології або її окремі складові частини та доведення їх до використання безпосередньо з метою отримання якісно нового туристичного продукту. Інноваційне середовище є тією соціально-економічною сферою, що сприяє формуванню інноваційної політики та культури, виступає об'єктом інноваційної діяльності туристичних підприємств, забезпечує різноманітність економічних потреб та інтересів.

Так, наприклад, на думку Копитко В. інноваційне середовище – це процес стимулювання підприємств до технологічного оновлення виробництва, впровадження передових науково-технічних досягнень, створення конкурентоспроможних товарів та послуг [5].

Василенко В. підкреслює, що інноваційне середовище, формує цивілізовані ринкові відносини у сфері обігу об'єктів інтелектуальної власності, концентрації фінансових ресурсів на пріоритетних напрямках науково-технічного розвитку, створення певних організаційно-правових умов для інноваційного підприємництва [1].

В системі формування розвитку інноваційного середовища туристичних підприємств важливе значення належить інноваційному потенціалу, який безумовно є стратегічним критерієм результативності і ефективності їх функціонування.

Турило А. вважає, що інноваційний потенціал підприємства – це міра готовності виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто, міра готовності до реалізації проекту або програми інноваційних стратегічних змін. Інноваційна мета виступає як глобальна стратегія підприємства, як засіб

досягнення нею більш високих цілей: отримання достатнього рівня прибутку в довгостроковій перспективі, збереження, а потім і підвищення конкурентоспроможності на ринку [7].

На думку Захарченко В. інноваційний потенціал підприємства це сукупність ресурсів, які безпосередньо беруть участь в інноваційному процесі, перебувають у взаємозв'язку факторів, що створюють необхідні умови для ефективного використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності і підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому [3].

В свою чергу Павленко І., досліджуючи структуру інноваційного потенціалу та здійснюючи оцінку стану його найважливіших складових, визначає інноваційний потенціал підприємства, як сукупність науково-технічних, технологічних, інфраструктурних, фінансових, правових, соціокультурних і інших можливостей для забезпечення сприйняття й реалізації нововведень, тобто одержання інновацій в туристичній сфері [6].

В підсумку, інноваційний потенціал має інтегрувати та базуватись на властивостях, які характеризують:

- загальне інноваційне середовище;
- інноваційний потенціал підприємства, що стимулює конкуренцію;
- взаємозв'язки між різними елементами інноваційної сфери;
- рівень інноваційної активності підприємства та результативність інноваційної діяльності.

Базуючись на цьому всі ці складові визначають інноваційний потенціал підприємства як міру його готовності (можливостей) виконати завдання, які забезпечують досягнення поставлених цілей в інноваційній сфері, створення, освоєння та розповсюдження різного типу нововведень, реалізації інновацій в економічні результати.

Європейський досвід підтримки інновацій свідчить, що для формування системи ефективної взаємодії всіх суб'єктів інноваційної діяльності необхідно сформувати сучасну інфраструктуру підтримки інновацій. Саме відсутність такої системної інфраструктури є однією з основних перешкод на шляху до інноваційного розвитку туристичного ринку [2; 5].

Однак, потрібно відзначити, що в сучасних умовах деякі туристичні підприємства, або роблять спроби займатися інноваційною діяльністю, або ринкові умови спонукають їх до інноваційної діяльності. В проведеному аналізі зроблені акценти на конкретно-прикладні дослідження стану впровадження інновацій туристичними підприємствами регіону та з'ясування проблем, які стримують їх інноваційний розвиток.

Тому, у цільову вибірку ми включили представників різних туристичних та екскурсійних підприємств, наукову сферу регіону, органи державної влади і місцевого самоврядування, які мають досвід у створенні інноваційної продукції та впровадженні інновацій. Тому, дане дослідження не є соціологічним опитуванням у повному розумінні цього слова, а має характер експертно-оцінювального аналізу.

Серед досліджуваних підприємств ми бачимо великий потенціал до інноваційного зростання і необхідність у розробці спеціальних програм активізації інноваційної діяльності (таблиця 1).

За даними таблиці 55,9% опитаних зацікавлені у впровадженні інновацій, що є значно вищим показником у порівнянні з питомою вагою підприємств, які впроваджували інновації.

Таблиця 1. Зацікавленість туристичних підприємств у впровадженні інновацій

Зацікавленість	Питома вага респондентів, %
Так (зацікавлені)	55,9
Не знаю	32,5
Ні (не зацікавлені)	11,6

Це означає, що підприємства, які взяли участь у опитуванні є хорошими кандидатами до організації спільних пілотних інноваційних проектів. Також слід зазначити, що реалізація інноваційної стратегії на підприємствах останніми роками активізується в результаті чого 22,3% досліджуваних підприємств витрачають на вдосконалення або створення інноваційного туристичного продукту більше 30%

чистого прибутку.

Оцінюючи види ефектів від реалізації моделі інноваційного розвитку за їх значимістю відповідно до цілей кожного окремого суб'єкта господарювання на перші позиції поставили економічний (73,2%), організаційний (16,5%), часовий (5,1%), соціальний (3,7%), екологічний, біологічний (1,5%) (таблиця 2).

Таблиця 2. Основні пріоритети від здійснення інноваційної діяльності туристичними підприємствами

Ефект від інновацій	Питома вага респондентів, %
Економічний	73,2
Організаційний	16,5
Часовий	5,1
Соціальний	3,7
Екологічний	1,1
Біологічний	0,4

Як свідчать дані опитування можна зробити висновок, що в більшості інноваційно-активних туристичних підприємств загальна результативність реалізації моделі інноваційного розвитку буде формуватися саме за рахунок показників прибутковості, економічної ефективності, пізнаваності бренду та формування власного організаційного сегменту ринку.

Досить вагомим фактором для формування інноваційних стратегій та розробки інноваційних проектів розвитку туристичних підприємств є набір інноваційних пропозицій необхідних для їх реалізації (таблиця 3).

Аналіз даних таблиці свідчить, що техніко-економічні інноваційні пропозиції потрібні - 48,5% підприємств, виведення на ринок нового продукту (послуги) - 26,2%, організаційно-управлінські - 25,3%, нічого не потрібно - 4,9%.

Таблиця 3. Тип інноваційних пропозицій потрібних для туристичного підприємства

Інноваційні пропозиції	Питома вага респондентів, %
Вивести на ринок новий продукт (послугу)	48,5
Організаційно-управлінські	25,3
Техніко-економічні	26,2
Нічого не потрібно	4,9
Вкажіть конкретно інноваційне рішення потрібне для підприємства	27,2

Запитання також передбачало варіант пропозиції конкретного інноваційного рішення, яке потрібне для туристичного підприємства. Цю опцію

вибрало 27,2% опитаних, які вказали на такі потреби в інноваціях:

- виробничі (підвищення якості туристичного продукту (послуги); допомога у підготовці до реалізації та реконструкції підприємства; новітні досягнення у сфері маркетингу);
- організаційно-економічні (ціна, собівартість, рентабельність, прибуток; створення спілок представників туристичного бізнесу для освоєння нових видів діяльності; фінансування та оперативне управління для реалізації інноваційних проектів);

- соціальні (заробітна плата, зайнятість, підвищення кваліфікації);
- екологічні (охорона природи, створення екологічних туристичних стежок, маркування туристичних маршрутів і т. п.).

Дані опитування відображають, що свій досвід впровадження інновацій 42,7% опитаних назвали позитивно-успішним, 47,5% розпочали впровадження інновації і не завершили, 14,6% не знайшли корисної пропозиції (таблиця 4).

Таблиця 4. Досвід впровадження інновацій туристичними підприємствами

Досвід впровадження інновацій	Питома вага респондентів, %
Позитивно-успішним	42,7
Впровадження інновацій розпочато і не завершено	14,6
Відмовилися від впровадження на етапі вивчення пропозиції	1,9
Не знайшли корисної пропозиції	14,6
Не плануємо впроваджувати	1,9
Інновація впроваджена без економічної вигоди	5,8

У цьому аспекті потребують додаткового уточнення відповіді про незавершене впровадження інновацій, чи це була невдала спроба впровадження, чи процес впровадження триває в даний момент і тому ще не завершився.

Сьогодні можливості отримання інноваційної інформації є доволі широкими: від участі у виставках, ярмарках, конференціях, наукових симпозиумах до ознайомлення з монографічними джерелами, статтями в періодичних наукових виданнях та іншими джерелами інформації. Як правило, різні джерела з різним випередженням сигналізують про можливості інновацій, що є важливим при виборі найефективніших способів отримання інформації. Так, на етапі реалізації

За даними таблиці Інтернет та преса є найбільш доступними джерелами інформації для бізнесу, тому вони очікують там знайти потрібну інформацію. Звичайно, рекомендується активніше

найдоцільнішим джерелом інформації буде ринковий попит, адже саме врахування вимог споживачів дасть змогу виявити ефективні рішення, що стосуються вдосконалення нововведення.

Особливу увагу слід звернути на забезпечення комунікативних контактів та усунення перешкод, що можуть виникнути на будь-якій з ланок інноваційного процесу. Такий підхід дасть змогу забезпечити широкий спектр володіння інформацією, що має першорядне значення. Про необхідність саме такого системного підходу свідчить те, що на перших двох етапах згідно з рішеннями ініціатора "губиться" від 40% до 60% ідей, а етапу реалізації досягають лише 18% від усіх ідей (таблиця 5).

залучати пресу до поширення позитивних прикладів впровадження інновацій. Ця діяльність може стати важливим фактором покращення інноваційної культури суспільства.

Таблиця 5. Джерела та можливості очікування та отримання інноваційного рішення

Джерела	Питома вага респондентів, %
Преса (газети, журнали)	41,7
Центр науково-технічної інформації	29,1
Особисті контакти з розробниками	27,2
Виставка, ярмарок	60,2
Інтернет	38,8
НДІ, ВНЗ	10,6
Семінар, конференція	45,6
Власний досвід	3,8

В сучасних умовах важливим аспектом ефективної економічної діяльності туристичних підприємств є джерела утримання та покращення своїх конкурентних позицій на туристичному ринку в умовах формування інноваційного середовища

(таблиця 6).

За даними таблиці більша половина опитаних (54,41%) планують опиратись на інновації. Основними напрямками утримання конкурентних позицій є також удосконалення менеджменту

(42,6%), підвищення кваліфікації персоналу (47%), економія ресурсів (39,7%). Ці напрями відповідають

основним засадам інноваційної політики на туристичному ринку Європейського Союзу та світу.

Таблиця 6. Джерела за рахунок яких туристичні підприємства планують утримати свої конкурентні позиції

Джерела	Питома вага респондентів, %
Впровадження інновацій	54,41
Удосконалення менеджменту	42,6
Залучення кредитів	20,5
Налагодження контактів з владою	17,6
Підвищення кваліфікації персоналу	47
Залучення інвестицій	23,5
Економії ресурсів	39,7
Використання нових інформаційно-комунікаційних технологій	27,9
Інше	5,8

Такі співвідношення вказують на те, що підприємства і організації регіону, які дотичні до інноваційних процесів в туристичному бізнесі, достатньо професійно і зважено підходять до визначення основних шляхів покращення своєї діяльності. Ці результати є також базовими орієнтирами до напрямків здійснення основних заходів з підтримки інноваційних процесів.

Проведений експертно-оцінювальний аналіз тенденцій впровадження інновацій туристичними підприємствами дає змогу стверджувати, що проблеми інноваційної діяльності варто розглядати з позиції їх поділу на причинні і наслідкові. Критичний аналіз сутності виявлених проблем показав, що перша група охоплює такі проблеми, як некомпетентність керівників підприємств, брак кадрів відповідної кваліфікації; недостатність можливостей для реалізації стратегій інноваційної діяльності; наявність негативного впливу факторів зовнішнього середовища, зокрема правова неврегульованість тих чи інших аспектів

інноваційної діяльності, фінансова нестабільність тощо. Своєю чергою, до другої групи проблем належать: несвоечасність і неповнота виконання завдань, передбачених розробленими планами; неефективна організаційна структура управління; непослідовність і фрагментарність процесу стратегічного планування інновацій.

Висновки. В підсумку, на сучасному етапі розвитку туристичного ринку та з метою трансформації його на якісно новий рівень розвитку, необхідно суттєво розширювати та зміцнювати впроваджувальну сферу інноваційної діяльності, яка повинна виконувати з'єднувальну функцію між наукою, туристичним бізнесом, органами влади і місцевого самоврядування. Практичне застосування такої пропозиції в інноваційному розвитку туристичної сфери дозволить не тільки підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства, але й оцінити доцільність впровадження нових видів туристичних продуктів та послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Василенко В. О., Шматько В. Г. Інноваційний менеджмент: навчальний посібник. Вид. 3-є, вип. та доп. В. О. Василенко. Київ: Центр навч. літер., 2005. 440 с.
2. Глебова А. О. Інноваційні технології в туристичній галузі. *Економіка. Управління. Інновації*. 2012. № 2 (8). С. 46-51.
3. Захарченко В. І., Корсікова Н. М., Меркулов М. М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 448 с.
4. Інноваційні технології в туризмі: навчальний посібник. Укладач А. Гуцол. Северодонецьк: ПП «Поліграф-Сервіс», 2015. 343 с.
5. Копитко В. І. Проблеми розвитку інновацій на регіональному рівні в Україні. *Український журнал прикладної економіки*. 2016. Том 1. № 2. С. 67-72.
6. Павленко І. А. Економіка та організація інноваційної діяльності: навч. посіб. Вид. 2-ге, без змін. Київ: КНЕУ, 2006. 204 с.
7. Турило А. М., Адаменко М. В. Теоретико-методологічні підходи щодо удосконалення визначення поняття "інноваційний потенціал підприємства". *Вісник Криворізького національного університету*. 2012. Вип. 31. С. 289-292.

REFERENCES

1. Vasilenko, V. O. (2005). *Innovation Management*. Kyiv: Center of Teaching [in Ukrainian].
2. Glebova, A. O. (2012). Innovative technologies in the tourism industry. *Ukrainian Journal: Economics. Management. Innovation*. [in Ukrainian].
3. Zakharchenko, V. I. (2012). *Innovation Management: Theory and Practice in the Conditions of Economic Transformation*. Kyiv: Center for Educational Literature [in Ukrainian].
4. Gutsol, A. (2015). *Innovative technologies in tourism*. Severodonetsk: Polygraph-Service PE [in Ukrainian].
5. Kopytko, V. I. (2016). Problems of innovation development at the regional level in Ukraine. *Ukrainian Journal of Applied Economics* [in Ukrainian].
6. Pavlenko, I. A. (2006). *Economics and organization of innovative activity*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
7. Turylo, A. M. (2012). Theoretical and methodological approaches to improving the definition of the concept of "innovative potential of the enterprise". *Bulletin of the Krivoy Rog National University* [in Ukrainian].

УДК 316

Тетяна Кобєлева (Україна)

JEL classification: C43, C51

Тетяна КОБЄЛЄВА

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра менеджменту інноваційного
підприємництва та міжнародних економічних
відносин,

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»,
Україна

E-mail: pgpererva@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0001-6618-0380>

© Тетяна Кобєлева, 2019

Отримано: 21.09.2019 р.

Прорецензовано: 30.09.2019 р.

Рекомендовано до друку: 16.10.2019 р.

Опубліковано: 30.10.2019 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ АНАЛІЗУ РІВНЯ КОМПЛАЄНС- БЕЗПЕКИ КРАЇНИ ТА ПІДПРИЄМСТВА

Анотація

Вступ. Нині поза увагою багатьох дослідників залишається надзвичайно важлива складова економічної безпеки, яка пов'язана з дотриманням об'єктом дослідження (країною, регіоном, галуззю, підприємством) чинного законодавства, існуючих нормативів, інструкцій, положень, правил корпоративної етики. Усі ці положення входять у сферу комплаєнс-функції, яка в нашій країні ще не набула широкого розповсюдження та використання.

Мета. Розробка концептуальних положень по забезпеченню комплаєнс-безпеки на основі врахування найбільш важливих макро- та мікрофакторів виробничо-комерційної діяльності промислового підприємства.

Результати. Проведено дослідження сучасного стану та визначено основні складові економічної безпеки країни та підприємства. Обґрунтовано необхідність урахування в подібного роду розрахунках фактору комплаєнс-безпеки. Визначено основні чинники, які мають найбільш вплив на рівень комплаєнс-безпеки. На рівні країни до таких факторів віднесено енергетичну, фінансову, соціальну та інноваційно-інвестиційну складові; на рівні промислового підприємства - фінансову, політико-правову, енергетичну та інтерфейсну складові. З використанням експертного аналізу проведено аналітичне оцінювання кожної з цих складових, а також визначено вагові коефіцієнти впливу кожної складової на рівень забезпечення комплаєнс-безпеки країни та промислового підприємства. Розроблено аналітичні залежності для проведення практичних розрахунків рівня комплаєнс-безпеки на різних рівнях її ієрархії. Перспективними дослідженнями в напрямку підвищення рівня забезпечення комплаєнс-безпеки промислового підприємства може бути розробка системи моніторингу комплаєнс-ризиків та введення в структуру управління підприємствам спеціального підрозділу по комплаєнсу.

Кобєлева Т. Концептуальні положення аналізу рівня комплаєнс-безпеки країни та підприємства. *Економічний аналіз*. Тернопіль. 2019. Том 29. № 3. С. 107-115.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.107>

Ключові слова: економічна безпека; комплаєнс; промислові підприємства; оцінювання; моделі розрахунку

UDC 316

Tetiana Kobielieva (Ukraine)

JEL classification: C43, C51

Tetiana KOBIELIEVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Management of Innovative
Entrepreneurship and International Economic
Relations,
National Technical University «Kharkiv Polytechnic
Institute», Ukraine
Email: pgpererva@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-6618-0380>

© Tetiana Kobielieva, 2019

Received: 21.09.2019
Revised: 30.09.2019
Accepted: 16.10.2019
Online publication date: 30.10.2019



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

CONCEPTUAL PROVISIONS OF ANALYSIS OF THE LEVEL OF COMPLIANCE OF THE SECURITY OF COUNTRY AND ENTERPRISE

Abstract

Introduction. Nowadays, many researchers do not pay attention to the important component of economic security, which is related to the observance by the subject of the study (country, region, industry, enterprise) of the current legislation, existing regulations, instructions, regulations, rules of corporate ethics. All these principles are within the scope of the compliance function, which has not become widespread and widely used in our country.

Purpose. The article aims to develop the conceptual principles for ensuring compliance safety based on consideration of the most important macro- and micro-factors of industrial and commercial activity of an industrial enterprise.

Results. The research of the current state has been carried out. The basic components of economic security of the country and the enterprise have been determined. The necessity to take into account the compliance factor has been justified. The main factors that have the greatest impact on the level of compliance have been identified. At the country level, such factors include energy, financial, social and innovation and investment components; at the industrial enterprise level we pay attention to financial, political, energy, and interface components. Using the expert analysis, an analytical evaluation of each of these components has been carried out, as well as the factors of the impact of each component on the level of ensuring the security of the country and the industrial enterprise. Analytical dependencies have been developed for practical calculations of the level of compliance security at different levels of its hierarchy. The development of a system for monitoring compliance risks and introduction of a special compliance unit in the enterprise management structure can become the prospective directions of studies. Their aim is to increase the level of compliance with the safety of an industrial enterprise.

Kobielieva, T. (2019). Conceptual provisions of analysis of the level of compliance of the security of country and enterprise. *Economic analysis*, 29 (3), 107-115.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.107>

Keywords: economic security; compliance; industrial enterprises; evaluation; model of calculation

Вступ

Теорія та практика оцінки стану економічної безпеки країни, галузі, регіону та різного роду підприємств має у своєму активі значну кількість моделей та методів. Складнощі у вирішенні цієї проблеми полягають у ступені відкритості об'єкта дослідження як певною мірою інформаційної системи, що здійснює активний обмін даними із зовнішнім середовищем, генерує та поставляє інформацію у макро- та мікросередовище. Метод (підхід, методика, рекомендації) оцінювання економічної безпеки підприємства слід розуміти як наявність певних прийомів та способів визначення її рівня. Кожен з існуючих методів заснований на використанні певного інструментарію, кожному з методів притаманні певні позитиви та негативи, але при цьому жоден з них не є кращим у зіставленні з іншими. Через те, що різні методи мають абсолютно різну інструментальну базу, існуючі методи оцінки

економічної безпеки промислового підприємства не суперечать один одному.

Спостерігається лише різний ступінь розробленості методів та обсяг їх практичного використання. Наявність різних підходів генерує потребу їх детального розгляду і узагальнення з метою виявлення переваг та недоліків, знаходження найбільш раціональних моментів у їх побудові.

Водночас поза увагою багатьох дослідників залишається надзвичайно важлива складова економічної безпеки, яка пов'язана з дотриманням об'єктом дослідження (країною, регіоном, галуззю, підприємством) чинного законодавства, існуючих нормативів, інструкцій, положень, правил корпоративної етики. Усі ці положення входять у сферу комплаєнс-функції, яка в нашій країні ще не набула широкого розповсюдження та використання.

Дослідження проблем комплаєнс-безпеки промислового підприємства також тісно пов'язане з його економічною безпекою загалом та є її надзвичайно важливою складовою. З огляду на це вважаємо доцільним та важливим розгляд та аналіз існуючої методичної бази оцінювання економічної безпеки промислових підприємства, виявити її позитиви та негативи і сформулювати напрямки подальшого удосконалення з метою розробки на її основі методичних засад оцінки рівня комплаєнс-безпеки, які в цей час практично відсутні як у вітчизняних, так і в зарубіжних наукових дослідженнях.

Проблематиці економічної безпеки промислового підприємства і, зокрема, його комплаєнс-безпеки, присвятили свої наукові дослідження Верес Шомоші М., Дергачова Н. В., Ілляшенко С. М., Козаченко Г. В., Косенко А. В., Косенко О. П., Коціскі Д., Маслак М. В., Нагі С., Перерва П. Г., Романчик Т. В., Ткачова Н. П., Череп А. В. та ін. Однак більшість з цих досліджень

присвячені загальним питанням економічної безпеки промислового підприємства, що на сьогодні вже не повною мірою відповідає нагальним потребам. В економічній стратегії нашої країни одним з нагальних сьогодні є питання боротьби з корупцією, шахрайством, відмиванням грошей, порушеннями всіх законодавчих норм ведення виробничо-комерційної діяльності. Актуальною задачею є подальший розвиток теоретико-методичних засад по забезпеченню економічної безпеки промислових підприємств, уведення в них концептуальних положень комплаєнс-безпеки.

Мета статті

Таким чином, метою нашої статті є розробка концептуальних положень по забезпеченню комплаєнс-безпеки на основі врахування найбільш важливих макро- та мікрофакторів виробничо-комерційної діяльності промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Протягом останніх років українська економіка знаходиться практично у кризовому стані, переважна більшість найбільш важливих економічних показників мають стійку тенденцію до зменшення, що сигналізує про збільшення макро- та мікроекономічних загроз та незадовільний рівень індексу економічної безпеки. Тому можна зробити висновок про те, що у сфері забезпечення економічної безпеки нашої країни спостерігається наявність багатьох важливих проблем, підтвердженням чого виступає низький рівень інтегрального показника економічної безпеки.

Незадовільні тенденції також можна спостерігати і при аналізі рівня економічної безпеки нашої країни за складовими безпеки (табл. 1).

Таблиця 1. Динаміка показника економічної безпеки України та її підприємств за субіндексами складових

Складові економічної безпеки	Рік спостереження							
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Енергетична	32%	34%	39%	45%	47%	49%	51%	52%
Фінансова	48%	46%	50%	36%	44%	43%	41%	48%
Виробнича	57%	53%	53%	52%	54%	53%	57%	56%
Макроекономічна	47%	38%	40%	33%	37%	34%	42%	44%
Інвестиційно-інноваційна	36%	37%	35%	30%	32%	35%	33%	35%
Соціальна	59%	62%	64%	57%	56%	63%	59%	61%
Продовольча	92%	93%	86%	94%	92%	89%	91%	93%
Демографічна	52%	45%	46%	46%	45%	44%	43%	43%
Зовнішньоекономічна	35%	30%	32%	35%	34%	33%	36%	34%
Економічна безпека України в цілому	50%	48%	49%	45%	44%	44%	43%	44%

*За даними Мінекономрозвитку [3].

Аналіз даних табл. 1 передбачає встановлення оціночного розподілу рівнів економічної безпеки підприємства та її складових. Для більш детальної проробки цього питання нами було проведено експертне опитування провідних фахівців щодо виявлення сили впливу кожного з субіндексів

інтегрального показника економічної безпеки України на стан її економічної безпеки. У табл. 2 наведено результати такої експертної оцінки впливу кожної з складових економічної безпеки країни на комплаєнс-безпеку (сума коефіцієнтів впливу дорівнює одиниці).

Таблиця 2. Експертне оцінювання коефіцієнтів впливу складових економічної безпеки країни на інтегральний показник її комплаєнс-безпеки

Складові економічної безпеки	Експерти												Середнє днє
	№1	№2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12	
Енергетична	0,27	0,19	0,23	0,22	0,31	0,29	0,25	0,28	0,32	0,24	0,23	0,29	0,26
Фінансова	0,21	0,25	0,20	0,17	0,15	0,16	0,14	0,15	0,12	0,21	0,24	0,23	0,186
Виробнича	0,02	0,01	0,04	0,02	0,02	0,01	0,04	0,02	0,03	0,05	0,03	0,01	0,025
Макро-економічна	0,05	0,06	0,03	0,05	0,08	0,04	0,07	0,04	0,02	0,06	0,07	0,04	0,051
Інвестиційно-інноваційна	0,14	0,15	0,10	0,16	0,15	0,15	0,17	0,11	0,13	0,20	0,14	0,16	0,147
Соціальна (кадрова)	0,16	0,17	0,15	0,14	0,12	0,19	0,16	0,19	0,15	0,22	0,13	0,18	0,164
Продовольча	0,03	0,05	0,01	0,03	0,01	0,02	0,04	0,03	0,01	0,02	0,03	0,04	0,027
Демографічна	0,05	0,04	0,05	0,07	0,06	0,03	0,08	0,05	0,04	0,06	0,04	0,07	0,054
Зовнішньо-економічна	0,07	0,09	0,04	0,05	0,07	0,11	0,08	0,06	0,05	0,06	0,08	0,09	0,071
Разом	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

*Авторська розробка.

За результатами проведеної експертизи найбільший вплив на рівень комплаєнс-безпеки в країні загалом здійснюють чотири складових економічної безпеки країни: енергетична - E_b , фінансова - F_b , соціальна - S_b та інноваційно-інвестиційна - I_b . У сумі вони пояснюють 78 % показника інтегральної комплаєнс-безпеки країни, що за законами накопиченої дисперсії є достатнім для формування загальної оцінки (більше 75 %). При цьому впливом інших складових економічної безпеки країни можна знехтувати.

Очевидно, що рівень впливу кожної з визначених складових - E_b , F_b , S_b та I_b не є однаковим. Нескладні розрахунки, проведені з використанням даних табл.2, дозволяють отримати вагові коефіцієнти впливу кожної з виявлених складових на рівень комплаєнс-безпеки країни, відповідно: $K_{ен-б}$, $K_{ф-б}$, $K_{с-б}$, $K_{і-б}$. При цьому виконуються наступна залежність:

$$K_{ен-б} + K_{ф-б} + K_{с-б} + K_{і-б} = 1 \quad (1)$$

З використанням вищевикладених посилань можемо сформулювати модель комплаєнс-безпеки всієї країни $S_{макро}$, заснованої на окремих найбільш важливих з точки зору комплаєнс субіндексах економічної безпеки країни:

$$S_{макро} = K_{ен-б} \times E_b + K_{ф-б} \times F_b + K_{с-б} \times S_b + K_{і-б} \times I_b \quad (2)$$

Слід зазначити, що, на нашу думку, конкретні значення вагових коефіцієнтів $K_{ен-б}$, $K_{ф-б}$, $K_{с-б}$, $K_{і-б}$ не є постійними, їх розмір багато в чому залежить від макроекономічної ситуації в країні, від того, які є пріоритети в боротьбі владних структур з різного роду комплаєнс-загрозами в різних напрямках забезпечення національної комплаєнс-безпеки.

Аналогічний підхід нами використано для оцінювання мікрорівня комплаєнс-безпеки певного підприємства та його найближчого бізнес-оточення $S_{мікро}$.

Численна група дослідників економічної безпеки промислових підприємств [1-19] розглядають різноманітні складові цього показника, кожна з яких більшою або меншою мірою впливає на значення комплексного показника економічної безпеки. Пропозиції дослідників на предмет виявлення окремих складових економічної безпеки промислового підприємства не завжди збігаються. Наприклад, Дегтярьова І.Б. обмежується тільки ринковою, інтерфейсною та інформаційною складовими [1]. У переважній більшості публікацій [4-19] як складові визначаються фінансова, інтелектуальна (кадрова), техніко-технологічна, політико-правова, інформаційна, екологічна та силова. На думку Льяшенко С. М., з якою ми погоджуємося, обов'язковою складовою економічної безпеки

підприємства повинна розглядатися інтерфейсна складова, яка відтворює надійність зв'язків з найближчим бізнес-оточенням (економічними контрагентами) підприємства (споживачі, постачальники, бізнес-партнери). Складнощі по цій складовій економічної безпеки підприємства відтворюють потенційні непередбачені зміни укладених угод (аж до розриву бізнес-відносин) зі своїми бізнес-партнерами: постачальниками, торговельними і збутовими посередниками, інвесторами, споживачами тощо [2]. Економічна безпека самого підприємства, на нашу думку, багато в чому залежить якраз від економічної безпеки його контрагентів.

На наш погляд, якраз інтерфейсна частина

економічної безпеки несе в собі найбільші комплаєнс-ризик для промислового підприємства, оскільки у відносинах з бізнес-партнерами найбільшою мірою можуть проявитися елементи корупції, шахрайства, порушень укладених угод та інші вияви комплаєнс-порушень.

За результатами проведеного нами аналізу сучасних науково-методичних розробок та досліджень складових економічної безпеки на промислових підприємствах Харківського промислового регіону можемо виокремити основні функціональні складові їх економічної безпеки (табл. 3) та надати їм відповідну економічну характеристику.

Таблиця 3. Основні функціональні складові економічної безпеки підприємства

Складова безпеки	Економічна характеристика складової економічної безпеки підприємства
Фінансова	Забезпечує економічну ефективність господарської діяльності підприємства, фінансову стабільність та фінансову незалежність, високу конкурентоспроможність продукції на основі ефективного менеджменту тощо
Інтелектуальна і кадрова	Передбачає усунення ризиків у зв'язку з володінням певною частиною персоналу інформацією, що може розцінюватися як комерційна таємниця, недостатнім кваліфікаційно-освітнім рівнем працівників, помилками та зловживаннями
Зовнішньо-економічна	Полягає в управлінні ризиками та мінімізації загроз і нівелюванні впливу зовнішніх деструктивних факторів, настання яких прямо не залежить від зусиль підприємств. Це здатність підприємства протистояти зовнішнім загрозам, адаптувати та реалізувати свої економічні інтереси на ринках
Політико-правова складова	Спрямовані на відслідковування нових законодавчих актів, що приймаються у сфері економічної безпеки, та активне застосування усіх законів, а також норм і положень самого підприємства у боротьбі за економічні інтереси підприємства
Енергетична	Захист інтересів підприємства в енергетичній сфері від неявних і потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру
Інформаційно-комунікаційна	Проводяться з метою ухвалення важливих управлінських рішень, які присвячені виробленню стратегії і тактики розвитку підприємства; вживання попереджувальних заходів щодо реальних та потенційних загроз економічній безпеці
Екологічна складова	Відтворює дотримання норм екологічного законодавства та зменшення витрат від забруднення довкілля, передбачає захист від руйнівного впливу природних, техногенних чинників і наслідків господарської діяльності підприємства
Силова складова	Призначена забезпечити фізичну безпеку працівників від загроз їх життю, здоров'ю та матеріальному стану, а також захист (збереження) майна підприємства від кримінальних зазіхань.
Техніко-технологічна	Містить заходи, спрямовані на досягнення відповідного рівня освоєння виробничої потужності, інноваційну політику підприємства, своєчасне оновлення основних виробничих фондів і т. п.
Інвестиційно-інноваційна	Забезпечує активність інвестиційної і інноваційної діяльності, ліквідує перешкоди щодо її здійснення
Інтерфейсна	Характеризує надійність зв'язків з найближчим бізнес-оточенням (економічними контрагентами) підприємства (споживачі, постачальники, бізнес-партнери) взаємодії з економічними контрагентами. Можуть бути загрози непередбачуваних змін умов цих зв'язків (навіть до розриву відносин)
Ринкова	Відтворює ступінь відповідності внутрішніх маркетингових можливостей розвитку підприємства зовнішнім ринковим можливостям, які створюються в ринковому середовищі
Ресурсна	Містить систему заходів, які здійснюються з метою забезпечення виробничих процесів необхідними ресурсами: фінансовими, матеріальними, трудовими та ін.

*Власні дослідження.

За аналогією з дослідженнями коефіцієнтів впливу складових економічної безпеки країни на інтегральний показник її комплаєнс-безпеки

проведемо такий самий аналіз, але вже відносно складових економічної безпеки підприємства (табл. 4).

Таблиця 4. Експертне оцінювання коефіцієнтів впливу складових економічної безпеки промислового підприємства на інтегральний показник її комплаєнс-безпеки

Складові економічної безпеки	Експерти												Середнє
	№1	№2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10	№11	№12	
Фінансова	0,23	0,21	0,15	0,17	0,21	0,24	0,18	0,15	0,19	0,21	0,24	0,22	0,20
Інтелектуальна і кадрова	0,02	0,05	0,03	0,06	0,05	0,02	0,07	0,01	0,04	0,03	0,06	0,04	0,04
Зовнішньо-економічна	0,03	0,02	0,04	0,03	0,05	0,01	0,05	0,02	0,02	0,03	0,05	0,01	0,03
Політико-правова	0,22	0,17	0,20	0,19	0,17	0,16	0,14	0,13	0,15	0,23	0,13	0,15	0,17
Енергетична	0,18	0,17	0,13	0,19	0,17	0,16	0,14	0,13	0,15	0,11	0,13	0,14	0,15
Інформаційно-комунікаційна	0,01	0,03	0,05	0,03	0,02	0,01	0,04	0,03	0,02	0,01	0,06	0,03	0,03
Екологічна	0,01	0,00	0,02	0,00	0,02	0,01	0,02	0,00	0,02	0,00	0,03	0,01	0,01
Силова	0,03	0,04	0,02	0,06	0,06	0,01	0,05	0,03	0,05	0,06	0,03	0,04	0,04
Техніко-технологічна	0,01	0,00	0,00	0,01	0,02	0,01	0,01	0,02	0,00	0,01	0,00	0,02	0,01
Інвестиційно-інноваційна	0,02	0,03	0,01	0,03	0,02	0,01	0,02	0,03	0,01	0,01	0,02	0,03	0,02
Інтерфейсна	0,23	0,25	0,25	0,22	0,21	0,24	0,19	0,18	0,19	0,24	0,32	0,24	0,23
Ринкова	0,05	0,02	0,04	0,05	0,04	0,03	0,04	0,04	0,06	0,04	0,02	0,05	0,04
Ресурсна	0,02	0,03	0,06	0,02	0,02	0,03	0,05	0,03	0,02	0,01	0,03	0,04	0,03
Разом	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

*Власна розробка.

Аналіз даних табл. 4 дозволяє зробити два важливі висновки:

- інтегральний показник комплаєнс-безпеки промислового підприємства загалом формують чотири складові: фінансова $\Phi_{К-б}$, політико-правова $ПП_{К-б}$, енергетична $ЕС_{К-б}$ та інтерфейсна $І\Phi_{К-б}$. Цей висновок ґрунтується на тому, що основні комплаєнс-загрози для промислового підприємства виходять з правового забезпечення виробничо-комерційної діяльності підприємства і стану контролю за його виконанням; найбільші зловживання у сфері комплаєнс зазвичай спостерігаються у фінансовій сфері; особливої уваги потребує енергетична складова, оскільки найбільші комплаєнс-загрози в країні і по ланцюжку – на підприємстві, найчастіше спостерігаються в енергетичному секторі;
- найбільш важливою в царині забезпечення комплаєнс-безпеки експерти назвали інтерфейсну складову $І\Phi_{К-б}$, що є певною мірою неочікувано. Більшість дослідників зовсім не розглядають інтерфейсну складову $І\Phi_{К-б}$ як

важливий субіндекс економічної безпеки підприємства. Але для комплаєнс-безпеки складова $І\Phi_{К-б}$ є, на наш погляд, визначальною та вимагає більше уваги та більш детального розгляду.

З огляду на вищезазначене можемо вважати, що концептуальна модель інтегрального показника комплаєнс-безпеки на рівні промислового підприємства (мікрорівень - $С_{мікро}$) може формуватися таким чином:

$$С_{мікро} = K_{\Phi C} \times \Phi_{К-б} + K_{ПП} \times ПП_{К-б} + K_{ЕС} \times ЕС_{К-б} + K_{І\Phi} \times І\Phi_{К-б}, \quad (3)$$

де $K_{\Phi C}$, $K_{ПП}$, $K_{ЕС}$, $K_{І\Phi}$ – вагові коефіцієнти впливу кожної з виявлених складових (відповідно, фінансової, політико-правової, енергетичної та інтерфейсної) на рівень комплаєнс-безпеки промислового підприємства.

При цьому повинна виконуватися наступна залежність:

$$K_{\Phi C} + K_{ПП} + K_{ЕС} + K_{І\Phi} = 1. \quad (4)$$

Як ми вже зазначали, інтерфейсна складова передбачає надійність, прозорість та правову визначеність взаємодії з економічним бізнес-

оточенням підприємства (споживачі, постачальники, бізнес-партнери). До найближчого бізнес-оточення підприємства, виходячи з економічної сутності інтерфейсної складової, слід віднести постачальників $ПЩ_{к-б}$, споживачів $СЖ_{к-б}$ та бізнес-партнерів $БП_{к-б}$ певного підприємства. Урахування рівня комплаєнс-безпеки вказаних груп мікрооточення промислового підприємства здійснюється з використанням відповідних вагових коефіцієнтів: $K_{ПЩ}$, $K_{СЖ}$ та $K_{БП}$, сума яких повинна дорівнювати одиниці.

$$I\Phi_{к-б} = K_{ПП} \times ПП_{к-б} + K_{ПЩ} \times ПЩ_{к-б} + K_{СЖ} \times СЖ_{к-б} + K_{БП} \times БП_{к-б}, \quad (5)$$

де $I\Phi_{к-б}$ - кількісна оцінка впливу інтерфейсної складової на рівень комплаєнс-безпеки промислового підприємства.

З урахуванням залежностей (3) та (5) розрахунок значення $C_{мікро}$ буде проводитися за наступною залежністю:

$$\begin{aligned} C_{мікро} &= K_{ФС} \times \Phi_{Ск-б} + K_{ПП} \times ПП_{к-б} + K_{ЕС} \times ЕС_{к-б} + K_{I\Phi} \times I\Phi_{к-б} \\ &= K_{ФС} \times \Phi_{Ск-б} + K_{ПП} \times ПП_{к-б} + K_{ЕС} \times ЕС_{к-б} + K_{I\Phi} \times (K_{ПП} \times ПП_{к-б} + K_{ПЩ} \times ПЩ_{к-б} \\ &\quad + K_{СЖ} \times СЖ_{к-б} + K_{БП} \times БП_{к-б}). \end{aligned} \quad (6)$$

У найпершому наближенні формула (6) відтворює концептуальну модель визначення комплексного показника комплаєнс-безпеки промислового підприємства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що методичні положення оцінювання рівня комплаєнс-безпеки промислового підприємства, які пропонуються до використання, дозволяють без особливих складнощів і з достатнім рівнем точності та обґрунтованості кінцевого результату, проводити оцінювання поточного стану комплаєнс-безпеки на різних рівнях розрахунку. При цьому враховуються досить відомі й доступні для обчислення складові економічної безпеки. На рівні країни - енергетична, фінансова, соціальна та інноваційно-інвестиційна складові; на рівні промислового підприємства - фінансова, політико-правова, енергетична та інтерфейсна складові.

Перспективними дослідженнями в напрямку підвищення рівня забезпечення комплаєнс-безпеки промислового підприємства може бути розробка системи моніторингу комплаєнс-ризиків та введення в структуру управління підприємствам спеціального підрозділу з комплаєнсу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дегтярьова І. Б. Економічна діагностика. Суми : СумДУ, 2012. 112 с.
2. Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке. Актуальні проблеми економіки. 2003. № 3. С. 12-19.
3. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ від 02.03.2007 р. № 60. Міністерство економіки України. URL: <http://www.me.gov.ua>.
4. Перерва П. Г. Комплаєнс-программа промислового підприємства: сутність и задачи. Вісник НТУ "ХПІ". Харків : НТУ "ХПІ", 2017. № 24 (1246). С. 153-158.
5. Pererva P. G., Kosenko A. V., Tkachev M. M., Kobieliiev V. M. Innovative compliance of technology to combat corruption. Innovative management: theoretical, methodical, and applied grounds. Prague: Prague Institute for Qualification Enhancement, 2018. P. 285-295.
6. Pererva P., Kociszky G., Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.
7. Pererva P., Nagy S., Maslak M. (2018) Organization of marketing activities on the intrapreneurship. Mind Journal. Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Humanistyczna. № 5. URL: https://mindjournal.wseh.pl/sites/default/files/article/09-18/organization_of_marketing_activities_on_the_intrapreneurship.pdf.
8. Pererva P.G., Kociszky Gy., Somosi Veres M., Kobieliiev T. A. Compliance program. Kharkov ; Miskolc : NTU "KhPI", 2019. 689 p.
9. Кобелева Т. О. Розробка рекомендацій по формуванню інтегрального показника комплаєнс-безпеки промислового підприємства. Вісник НТУ "ХПІ" (економічні науки) : зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХПІ", 2018. № 48. С. 46-52.
10. Перерва П. Г., Кравчук А. В. Ефективність як економічна категорія. Вісник НТУ "ХПІ". 2018. № 15. С. 137-143.
11. Перерва П. Г. Економіко-організаційні засади інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства. Вісник НТУ "ХПІ". 2017. № 45 (1266). С. 51-55.
12. Перерва П. Г., Марчук Л. С. Інтелектуальний потенціал як економічна категорія. Вісник НТУ "ХПІ". 2018. № 15 (1291). С. 53-63.
13. Перерва П. Г. Інформаційна діяльність підприємства: управлінська, цінова та маркетингова складові. Вісник НТУ "ХПІ". 2018. № 37(1313). С. 27-32.
14. Перерва П. Г., Косенко А. В., Кобелева, Т. О., Маслак М. В. Системний підхід до дослідження цінових, маркетингових, інвестиційних та інноваційних характеристик трансферу технологій промислової продукції. Вісник НТУ "ХПІ". 2018. № 19. С. 121-126.
15. Кобелева Т. О. Організаційна структура комплаєнс на промисловому підприємстві. Вісник НТУ "ХПІ". 2018. № 47. С. 121-127.

16. Перерва П. Г., Кобелева Т. О. Якість інноваційної продукції як складова маркетингової політики та конкурентоспроможності підприємства. Вісник НТУ "ХП". 2016. № 28. С. 70-74.
17. Старостіна А. О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика. Київ: Знання, 2009. 1070 с.
18. Перерва П. Г. Косенко О. П., Ткачова Н. П., Ткачов М. М. Формування конкурентного, інтелектуального і маркетингового потенціалу інноваційного підприємства. Вісник НТУ "ХП". Харків : НТУ "ХП", 2018. № 20. С. 36-40.
19. Pererva P. G., Kobieliava T. O. The formation of anti-crisis program of the industrial enterprise based on innovative monitoring. Вісник НТУ "ХП" (економічні науки). : зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХП", 2016. № 48 (1220). С. 41-44.

REFERENCES

1. Dehtyarova, I. B. (2012). *Ekonomichna diahnozyka* [Economic diagnostics]. Sumy: Sums'kyi derzhavnyi universytet, 112 [in Ukrainian].
2. Ylyashenko, S. N. (2003). *Sostavlyayushchye ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya u podkhody k ykh otsenke* [Components of economic security of enterprises and approaches to their assessment]. *Aktualni problemy ekonomiky*, 3, 12–19 [in Russian].
3. *Metodyka rozrakhunku rivnyia ekonomichnoyi bezpeky Ukrainy*. (2007). Retrieved from: <http://www.me.gov.ua> [in Ukrainian].
4. Pererva, P. G. (2017). *Komplaens-prohramma promyshlennoho predpriyatiya: sushchnost i zadachi* [Compliance program of an industrial enterprise: essence and tasks]. *Visnyk NTU „KhPI”*, 24 (1246), 153-158 [in Russian].
5. Pererva, P. G., & Kosenko, A. V., & Tkachev, M. M., & Kobieliav, V. M. (2018). Innovative compliance of technology to combat corruption. *Innovative management: theoretical, methodical, and applied grounds*, 285-295.
6. Pererva, P. G., Kocziszky, G., Szakaly, D., Somosi Veres, M. (2012). *Technology transfer*. Kharkiv-Miskolc: NTU "KhPI". [in English].
7. Pererva, P., Nagy, S., Maslak, M. (2018). Organization of marketing activities on the intrapreneurship. *Mind Journal*, 5. Retrieved from: https://mindjournal.wseh.pl/sites/default/files/article/09-18/organization_of_marketing_activities_on_the_intrapreneurship.pdf [in English].
8. Pererva, P. G., Kocziszky, G., Somosi Veres, M., Kobieliava, T. A. (2019). *Compliance program*. Kharkov ; Miskols : NTU "KhPI". [in English].
9. Kobyelyeva, T. O. (2018). *Rozrobka rekomendatsiy po formuvannu intehral'noho pokaznyka komplayens-bezpeky promyslovoho pidpryyemstva* [Development of recommendations for the formation of an integral index of compliance of safety of an industrial enterprise]. *Visnyk NTU „KhPI”*, 48, 46-52 [in Ukrainian].
10. Pererva, P. G., Kravchuk, A. V. (2018). *Efektivnist yak ekonomichna katehoriya* [Efficiency as an economic category]. *Visnyk NTU „KhPI”*, 15, 137-143 [in Ukrainian].
11. Pererva, P. G. (2017). *Ekonomiko-orhanizatsiyni zasady innovatsiynoi ta investytsiynoi diyalnosti pidpryyemstva* [Economic and organizational principles of innovative and investment activity of the enterprise]. *Visnyk NTU „KhPI”*, 45, 51-55 [in Ukrainian].
12. Pererva, P. G., Marchuk, L. S. (2018). *Intelektualnyy potentsial yak ekonomichna katehoriya* [Intellectual potential as an economic category]. *Visnyk NTU „KhPI”*, 15, 53-63 [in Ukrainian].
13. Pererva, P. G. (2018). *Informatsiyna diyalnist pidpryyemstva: upravlinska, tsinova ta marketynhova skladovi* [Information activity of the enterprise: management, price and marketing components]. *Visnyk NTU „KhPI”*, 37, 27-32 [in Ukrainian].
14. Pererva, P. G., Kosenko, A. V., Kobyelyeva, T. O., Maslak, M. V. (2018). *Systemnyy pidkhid do doslidzhennya tsinovoykh, marketynhovoykh, investytsiynoykh ta innovatsiynoykh kharakterystyk transferu tekhnolohiy promyslovoyi produktsiyi* [System approach to the study of price, marketing, investment and innovation characteristics of technology transfer of industrial products]. *Visnyk NTU „KhPI”*, 19, 121-126 [in Ukrainian].
15. Kobyelyeva, T. O. *Orhanizatsiyna struktura komplayens na promyslovomu pidpryyemstvi* [Organizational Structure Compliance at the Industrial Enterprise]. *Visnyk NTU „KhPI”*, 47, 121-127 [in Ukrainian].
16. Pererva, P. G., Kobyelyeva, T. O. (2016). *Yakist innovatsiynoi produktsiyi yak skladova marketynhovoyi polityky ta konkurentospromozhnosti pidpryyemstva* [Quality of innovative products as a component of marketing policy and competitiveness of the enterprise]. *Visnyk NTU „KhPI”*, 28, 70-74 [in Ukrainian].
17. Starostina, A. O. (2009). *Marketynh: teoriya, svitovyy dosvid, ukrayinska praktyka* [Marketing: theory, world experience, Ukrainian practice]. Kyiv: Znannya, 1070 [in Ukrainian].
18. Pererva, P. G., & Kosenko, O. P., & Tkachova, N. P., & Tkachov, M. M. (2018). *Formuvannya konkurentnoho, intelektualnoho i marketynhovoho potentsialu innovatsiynoho pidpryyemnytstva* [Formation of Competitive, Intellectual and Marketing Potential of Innovative Entrepreneurship]. *Visnyk NTU „KhPI”*, 20, 36-40 [in Ukrainian].

19. Pererva, P. G., Kobieliava, T. O. (2016). The formation of anti-crisis program of the industrial enterprise based on innovative monitoring. *Visnyk NTU „KhPI”*. – *Bulletin NTU „KhPI”*, 48, 41-44 [in English].

УДК 657.1

Альона Хмелюк (Україна)

JEL classification: L41, L49

Альона ХМЕЛЮК

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра фінансів та обліку,
Дніпровський державний технічний
університет, Україна
E-mail: dstukhmelyuk@gmail.com

© Альона Хмелюк, 2019

РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ЯК ФАКТОР СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ: НОРМАТИВНИЙ ТА ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

Отримано: 05.06.2019 р.
Прорецензовано: 31.06.2019 р.
Рекомендовано до друку: 21.07.2019 р.
Опубліковано: 30.10.2019 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

Анотація

Вступ. У статті здійснено аналіз чинних нормативно-правових аспектів виокремлення підприємств малого бізнесу (суб'єктів малого підприємництва) в Україні. Зазначено, що Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» визначає нормативно-правові засади організації ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності; Податковий кодекс України встановлює правові засади застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, а також стягнення єдиного податку, а зміст і форму Фінансового звіту суб'єктів підприємницької діяльності регламентує П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва». Досліджено методологічні підходи до особливостей організації обліку діяльності підприємств малого бізнесу (СМП). Визначено, що особливості організаційно-правової структури суб'єктів малого підприємництва обумовлюють специфіку організації обліку на малих підприємствах, вибір форми бухгалтерського обліку як системи реєстрів обліку суб'єктів малого підприємництва, порядку та способу реєстрації в них. Визначено умови застосування простої та спрощеної форми бухгалтерського обліку. Розглянуто основні принципи організації обліку діяльності приватного підприємства ПП «Продснаб». Встановлено, що методика обліку є недосконалою та потребує певних виправлень та уточнень. Запропоновано шляхи удосконалення обліку та застосування єдиних методологічних підходів до обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками, які передбачають виправлення помилок та застосування правильних бухгалтерських записів. Доведено, що основними напрямками розвитку малого підприємництва в Україні є створення постійної нормативно-правової бази, вдосконалення податкової політики та забезпечення раціонального функціонування спрощеної системи обліку та оподаткування.

Мета. Аналіз чинних нормативно-правових аспектів виокремлення підприємств малого бізнесу та дослідження методологічних підходів до організації обліку діяльності малих підприємств (суб'єктів малого підприємництва) в Україні.

Метод (методологія). Метод системного аналізу, методи причинно-наслідкового аналізу, табличний та графічний методи, динамічні ряди.

Результати. Окреслено особливості та правові колізії виокремлення підприємств малого бізнесу; наведено чинні методологічні підходи до організації обліку малих підприємств: загальну, спрощену та просту форми обліку; розроблено шляхи удосконалення обліку приватного підприємства з метою застосування єдиних методологічних підходів до організації обліку та оподаткування підприємств малого бізнесу.

Хмелюк А. Розвиток малого бізнесу в Україні як фактор становлення соціально орієнтованої економіки: нормативний та обліковий аспект. *Економічний аналіз*. Тернопіль. 2019. Том 29. № 3. С. 116-123.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.116>

Ключові слова: організація обліку; суб'єкти малого підприємництва; критерії виокремлення; форма обліку; реєстри обліку; єдиний податок; фінансова звітність.

UDC 657.1

Alona Khmelyuk (Ukraine)

JEL classification: L41, L49

Alona KHMELYUK

*PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Finance and Accounting,
Dnipro State Technical University, Ukraine
E-mail: dstukhmelyuk@gmail.com*

© Alona Khmelyuk, 2019

Received: 05.06.2019
Revised: 31.06.2019
Accepted: 21.07.2019
Online publication date: 30.10.2019



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE AS A FACTOR OF ESTABLISHMENT OF A SOCIAL AND ORIENTED ECONOMY: NORMATIVE AND ACCOUNTING ASPECTS

Abstract

Introduction. The analysis of existing legal and regulatory aspects of the selection of small businesses (small business entities) in Ukraine is carried out. It has been established that the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" defines the legal and regulatory framework for the organization of accounting and financial reporting; The Tax Code of Ukraine sets the legal framework for the application of the simplified system of taxation, accounting and reporting, as well as the collection of a single tax, and the content and form of the Financial Report of the subjects of entrepreneurial activity is regulated by P (C) BO 25 "Financial Report of a Small Business Entity". The methodological approaches to the peculiarities of accounting organization of small businesses enterprises (SMP) are investigated. It is determined that the peculiarities of the organizational and legal structure of small business entities determine the specifics of the organization of accounting at small enterprises, the choice of the form of accounting as a system of registers of accounting of small businesses, the order and method of registration in them. The conditions for using the simple and simplified form of accounting are determined. The main principles of the organization of accounting of the private enterprise PP "Prodsnab" are considered. It is established that the accounting technique is imperfect and requires some corrections and clarifications. The ways of improving the accounting and application of common methodological approaches to accounting for payments with suppliers and contractors, which provide for correction of errors and the use of correct accounting records, are proposed. It is proved that the main directions of development of small entrepreneurship in Ukraine is the creation of a permanent regulatory and legal framework, the improvement of tax policy and ensuring the rational functioning of the simplified accounting and taxation system.

Purpose. The article aims to analyse the existing regulatory and legal aspects of the selection of small businesses and the study of methodological approaches to the organization of accounting for the activities of small enterprises (small business entities) in Ukraine.

Method (methodology). Method of system analysis, methods of causal analysis, table and graphical methods and method of dynamic series have been applied in this research.

Results. The peculiarities and legal conflicts of separation of small businesses have been distinguished. The methodological approaches to the organization of accounting for small enterprises have been presented: a general, simplified and simple accounting form. The ways of improving the accounting of a private enterprise for the purpose of applying uniform methodological approaches to the organization of accounting and taxation of small businesses have been developed.

Khmelyuk, A. (2019). Development of small business in Ukraine as a factor of establishment of a social and oriented economy: normative and accounting aspects. *Economic analysis*, 29 (3), 116-123.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.116>

Keywords: accounting organization; small business entities; selection criteria; accounting form; accounting registers; single tax; Financial Statements.

Вступ

Курс України на становлення соціально орієнтованої ринкової економіки має забезпечувати зростання підприємницької активності в усіх її сферах. Одним із перспективних напрямів дії конкурентно-ринкового середовища є розвиток малого бізнесу.

Малий бізнес відіграє важливу роль у сучасній ринковій економіці. Він сприяє підтримці конкурентного середовища і тим самим свідчить про рівень розвитку економіки країни та ступінь демократизації суспільства, вирішує проблему зайнятості, сприяє практичному впровадженню інновацій, надає економіці гнучкості, мобілізує значні фінансові та виробничі ресурси. Однією із особливостей розвитку економіки України сьогодні є стрімкий розвиток підприємств малого бізнесу. Малі і середні підприємства (МСП) відіграють важливу роль у глобальній економіці. Вони становлять 95,77 % бізнесу в ЄС, понад 97 % усіх компаній Азіатсько-Тихоокеанського регіону та охоплюють 99,7 % усіх працівників США. В Україні 94,3 % складають малі підприємства (їх питома вага стабільна протягом останніх кількох років), які реалізують 15,9 % продукції та охоплюють 26,6 % усіх зайнятих працівників [9].

Найбільш дискусійними є питання щодо організації обліку діяльності підприємств малого бізнесу та умов оподаткування, що пов'язані з критеріями віднесення до малих підприємств в Україні. Така ситуація спричинена невідповідністю критеріїв виокремлення малих підприємств з боку Господарського, Податкового кодексів України та Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». А це ставить питання про можливість застосування спрощеної форми обліку та формування фінансової звітності, а отже, про необхідність створення єдиних методологічних підходів до організації обліку підприємств малого бізнесу в Україні.

Вагомий внесок у дослідження проблем обліково-аналітичного забезпечення діяльності підприємств малого бізнесу зробили такі вітчизняні вчені, як З. Бараник, О. Васечко, С. Герасименко, Т. Гоголь, С. Голов, О. Гончар, В. Жук, Л. Ловінська, Т. Моторина, Є. Свідерський, В. Сопко, В. Швець та ін. Однак питання встановлення єдиних методологічних засад організації обліку, умов оподаткування та формування фінансової звітності діяльності підприємств малого бізнесу потребують подальшого розвитку та вдосконалення.

Мета та завдання статті

Метою статті є аналіз нормативно-правових аспектів виокремлення підприємств малого бізнесу та дослідження методологічних підходів до

організації обліку діяльності малих підприємств (суб'єктів малого підприємництва) в Україні. Реалізація поставленої мети обумовила вирішення таких завдань: здійснити аналіз чинних нормативно-правових аспектів виокремлення підприємств малого бізнесу; дослідити методологічні підходи до організації обліку діяльності підприємств малого бізнесу (СМП); оцінити методіку організації обліку приватного підприємства ПП «Продснаб»; удосконалити методологічні підходи до організації обліку діяльності підприємств малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження

Розробка єдиних методологічних підходів до організації обліку діяльності підприємств малого бізнесу залежить від соціально-економічного змісту показника «малий бізнес». Саме цей показник несе в собі протиріччя, що виникають у зв'язку з недосконалою нормативно-правовою базою в Україні. Так поняття «мале підприємство» було введено в Україні в 1991 році Законом України «Про підприємства в Україні». З 1.01.2004 р. Закон № 887 утратив свою дію з вступом у силу Господарського кодексу України. Згідно зі статтею 55 главою 6 малими підприємствами (не залежно від форми власності) є підприємства, у яких за звітний (фінансовий) рік: середньооблікова чисельність робітників не перевищує 50 чоловік; річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує 10 мільйонів євро [2]. Законом України «Про розвиток і державну підтримку малого і середнього бізнесу в Україні» внесені зміни до Господарського кодексу та введено нове поняття «суб'єкт мікропідприємництва» [3], до яких належать фізичні особи-підприємці та юридичні особи, з середньообліковою чисельністю працюючих за звітний період до 10 осіб та обсяг річного доходу до 2 млн євро. Таким чином, критеріями для віднесення підприємства до малих є чисельність працівників і обсяг доходу від реалізації продукції.

Проте з 01.01.2018 р. вступив у силу Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 05.10.2017 р. № 2164-29, яким визначено критерії визнання «мікропідприємство», «мале підприємство», «середнє підприємство» «велике підприємство» [1] (табл. 1).

Такі законодавчі колізії не сприяють ефективній організації обліку на підприємствах малого бізнесу, яка має відповідати всім вимогам щодо обліку: забезпечувати інформаційну, контрольну, аналітичну та оціночну функції. Адже основним завданням організації обліку на малих підприємствах є створення такої системи отримання інформації, яка б забезпечувала реальне управління суб'єктом малого підприємництва та примноження доходу від його діяльності.

Таблиця 1. Класифікація підприємств в Україні

Тип підприємства	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»			Господарський кодекс	
	Балансова вартість активів	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Середня кількість працівників	Річний дохід від будь-якої діяльності	Середня кількість працівників за звітний період (календарний рік)
Мікро-підприємства	до 350 тис. євро	до 700 тис. євро	до 10 осіб	до 2 млн євро	до 10 осіб
Малі підприємства	До 4 млн євро	до 8 млн євро	до 50 осіб	до 10 млн євро	до 50 осіб
Середні підприємства	до 20 млн євро	до 40 млн євро	до 250 осіб	від 10 до 50 млн євро	від 51 до 250 осіб
Великі підприємства	понад 20 млн євро	понад 40 млн євро	понад 250 осіб	понад 50 млн євро	понад 250 осіб

Отже, вивчивши нормативно-правову базу щодо регулювання малого бізнесу в Україні, зауважимо, що Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» визначає нормативно-правові засади організації ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності [1]. Держава регулює організацію обліку з метою забезпечення єдиних принципів ведення бухгалтерського обліку та складання звітності для підприємств різних форм власності, зокрема і приватних. Податковий кодекс України встановлює правові засади застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, а також справляння єдиного податку [4]. А зміст і форму фінансового звіту суб'єктів підприємницької діяльності регламентує П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [7].

Тобто особливості організаційно-правової структури суб'єктів малого підприємництва обумовлюють специфіку організації обліку на малих підприємствах. Насамперед це стосується форми бухгалтерського обліку як системи реєстрів обліку суб'єктів малого підприємництва, порядку та способу реєстрації в них.

Так згідно з Методичними рекомендаціями по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами від 25.06.2003 р. №422 [5] зазначено, що узагальнення інформації про господарські операції малі підприємства можуть здійснювати за:

1) *простою формою бухгалтерського обліку*, яку застосовують малі підприємства з незначним документообігом (кількістю господарських операцій), що провадять діяльність з виконання нематеріаломістких робіт і послуг, та яка передбачає використання Журналу обліку

господарських операцій. Для аналітичного обліку розрахунків з оплати праці, з дебіторами і кредиторами малі підприємства застосовують Відомість 3-м, підсумкові дані якої (без повторення записів, що здійснюються у Журналі безпосередньо з первинних документів) заносяться до Журналу обліку господарських операцій з позначенням у графі 3 «Відомість 3-м»;

2) *спрощеною формою бухгалтерського обліку*, яка передбачає узагальнення інформації про господарські операції у реєстрах бухгалтерського обліку (табл. 2).

Така побудова реєстрів відповідає застосуванню спрощеного Плану рахунків та формуванню звітності відповідно до П(С)БО 25 (рис. 1).

Дослідження методики організації обліку підприємства малого бізнесу виконано за матеріалами достовірної бухгалтерської звітності ПП «Продснаб». Підприємство зареєстровано Виконавчим комітетом Дніпропетровської міської ради 15.04.1999 року у м. Кам'янському. Основний вид діяльності – виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості.

Вивчивши методику обліку на підприємстві, ми зауважили певні недоліки. Так ПП «Продснаб» є суб'єктом малого бізнесу та має право на застосування спрощеної системи обліку і формування фінансової звітності. Але на підприємстві застосовують загальну систему обліку. Крім того, при вивченні бухгалтерських записів встановлено, що їх здійснено з порушеннями Інструкції №291 «Про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» [8] (табл. 3).

Таким чином, розглянувши основні принципи організації обліку діяльності приватного підприємства ПП «Продснаб», ми встановили, що методика обліку є недосконалою та потребує певних виправлень та уточнень з метою удосконалення обліку та застосування єдиних методологічних підходів щодо обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками розроблені рекомендації, які передбачають виправлення помилок та застосування правильних бухгалтерських записів.

Ми погоджуємося з думкою, що успішний розвиток підприємництва можливий лише в умовах забезпечення здорової конкуренції, створення сприятливого клімату та раціональної підтримки з боку держави, ефективної дії ринкових механізмів. Отже, особливістю функціонування суб'єктів підприємництва є необхідність формування сприятливого специфічного середовища для його успішного розвитку.

Спрощена форма обліку передбачає застосування замість журналів або журналів-ордерів Відомостей (всього 5). Крім того, цим положенням передбачено введення простої форми обліку з використанням тільки Журналу господарських операцій та Відомості 3М. Така побудова реєстрів відповідає застосуванню спрощеного Плану рахунків та формуванню звітності відповідно до П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва». Для суб'єктів малого підприємництва передбачена можливість складання Фінансового звіту суб'єкта малого

підприємства (форми №1-м, 2-м) та Спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва (форми №1-мс та 2-мс).

Після прийняття Податкового кодексу України №2755-VI відбулися чергові зміни не тільки в підходах до встановлення критеріїв визнання суб'єктів малого підприємництва, а і в організації ведення бухгалтерського обліку та спрощеного обліку доходів і витрат.

На сьогодні чинні два накази Міністерства фінансів України, які встановлюють спрощені форми бухгалтерського обліку для малих підприємств:

- Методичні рекомендації бухгалтерського обліку малими підприємствами від 25.06.2003 р. №422;
- Методичні рекомендації із застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами від 15.06.2011 р. №720 [6].

Отже, ситуація щодо функціонування малого підприємництва в Україні залишається на стадії становлення. Тому, на нашу думку, основними напрямками розвитку малого підприємництва в Україні є створення постійної нормативно-правової бази, вдосконалення податкової політики та забезпечення раціонального функціонування спрощеної системи оподаткування. Тільки за умови створення механізму ефективної взаємодії між державою та підприємницьким сектором вдасться забезпечити розвиток малого підприємництва в Україні.

Таблиця 2. Облікові реєстри спрощеної форми обліку згідно з Методичними рекомендаціями № 422 від 25.06.2003 р.

Назва облікового реєстру та призначення	Рахунки обліку
Журнал обліку господарських операцій	Всі рахунки
Відомість 1М Розділ I. Облік готівки і грошових документів Розділ II. (зворотна сторона) Облік грошових коштів та їх еквівалентів	30, 31
Відомість 2М Облік запасів	20, 21, 26
Відомість 3М Розділ I. Облік розрахунків з дебіторами і кредиторами, за податками й платежами, довгострокових зобов'язань і доходів майбутніх періодів Розділ II. (зворотна сторона) Облік розрахунків з оплати праці	37, 68, 64, 55, 69 66
Відомість 4М Розділ I. Облік необоротних активів та амортизації (зносу) Розділ II. (зворотна сторона) Облік капітальних і фінансових інвестицій та інших необоротних активів	10, 13 15, 14, 16, 18
Відомість 5М Розділ I. Облік витрат Розділ II. Облік витрат на виробництво Розділ III. Облік доходів і фінансових результатів Розділ IV. Облік власного капіталу, витрат майбутніх періодів, забезпечень майбутніх витрат і платежів	90, 91, 96 23 44, 70, 74, 79 40, 39, 47
Оборотно-сальдова відомість	Всі рахунки

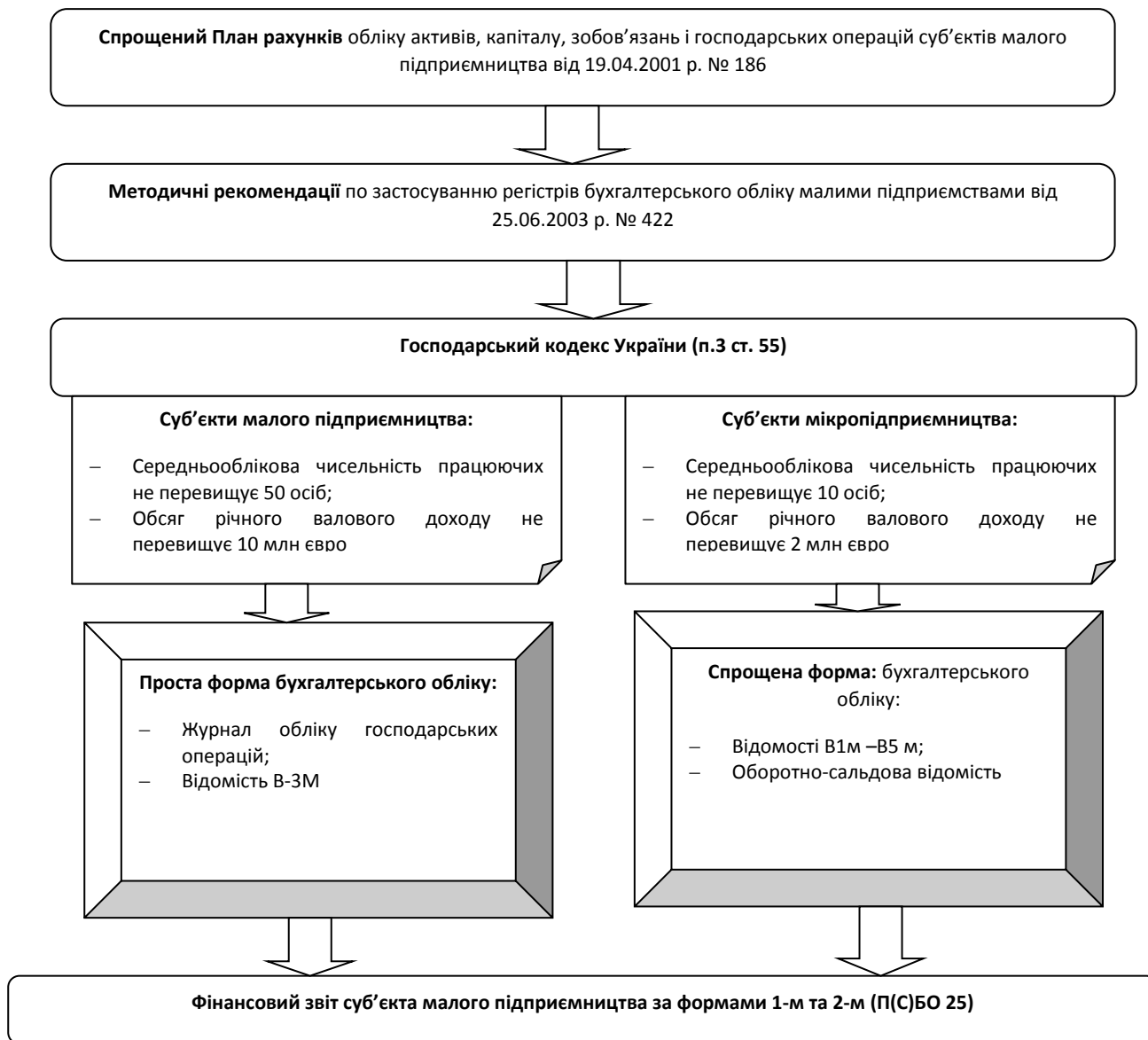


Рис. 1. Схема організації спрощеної форми бухгалтерського обліку для малих підприємств

Таблиця 3. Аналітичний облік рахунку 631 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» на ПП «Продснаб»

Зміст	Діяча методика обліку			Удосконалена методика		
	Дебет	Кредит	Сума, грн	Дебет	Кредит	Сума, грн
1.Перша подія – здійснено передоплату за продукцію (пшениця)	631	311	308000,00	371	311	308000,00
2.Відображено ПДВ	6415	6441	51333,33	641	644	51333,33
3. Оприбутковано продукцію (пшениця)	201	631	254666,67	201	631	254666,67
4. Відображено ПК з ПДВ	X	X	X	644	631	51333,33

Висновки і перспективи подальших розвідок

Отже, використання особливих режимів оподаткування, організації обліку та формування фінансової звітності для підтримки як пріоритетних видів господарської діяльності, так і безпосередньо

окремих груп суб'єктів підприємництва є одним з шляхів забезпечення ефективного їх розвитку в умовах соціально орієнтованої економіки. Тому саме спеціальний податковий режим має бути спрямований на стимулювання малого підприємництва, а його система припускає тільки

один вид податку: єдиний податок, який сплачується до місцевого бюджету. На практиці, незалежно від цього підприємці платять ще і єдиний соціальний внесок. Хоча застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності надає суб'єкту малого підприємництва низку переваг: спрощується процедура, порядок реєстрації платника податку, а також ведення поточного бухгалтерського обліку й форм фінансової звітності, надається право вибору сплати ПДВ. Крім того, платники єдиного податку повинні здійснювати розрахунки за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) винятково в

грошовій формі (готівковій та/або безготівковій). Зазначені нововведення сприяють подальшому розвитку суб'єктів малого підприємництва, однак призвели до суперечностей в організації обліку. Традиційна система організації обліку неможлива, оскільки вона надто громіздка. Тому облік повинен бути максимально скороченим і спрощеним. Водночас останній повинен відповідати таким основним вимогам, як точність, достовірність, своєчасність, економічність. Такі вимоги потребують застосування єдиних методологічних підходів до організації обліку малих підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: закон України № 996-XIV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/show/996-14>.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: закон України від 22.03.2012 р. № 4618-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами № 422 від 25.06.2003 р. URL: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=196041.
6. Методичні рекомендації із застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами № 720 від 15.06.2011 р. URL: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article%>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва" № 1591 від 09.12.2011 р. URL: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO25.aspx>.
8. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом МФУ від 30.11.1999 р. № 291. *Все про бухгалтерський облік*. 2011. №12. С. 59-120.
9. Хмельок А. В. Статистична оцінка діяльності підприємств малого бізнесу: проблеми інформаційного забезпечення. *Ефективна економіка*. 2013. № 12.

REFERENCES

1. Pro bukhkhaltern's'kyi oblik i finansovu zvitnist' v Ukraini [On accounting and financial reporting in Ukraine] (1999). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/show/996-14> [in Ukrainian].
2. Hospodars'kyi kodeks Ukrainy [Commercial Code of Ukraine] (2003). Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15> [in Ukrainian].
3. Pro rozvytok ta derzhavnu pidtrymku maloho i seredn'oho pidpryyemnytstva v Ukraini [On the Development and State Support of Small and Medium-Sized Entrepreneurship in Ukraine] (2012). Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17> [in Ukrainian].
4. Podatkovyy kodeks Ukrainy [Tax code of Ukraine] (2010). Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> [in Ukrainian].
5. Metodychni rekomendatsiyi po zastosuvannu rehistriv bukhkhaltern's'koho obliku malymy pidpryyemstvamy [Methodical recommendations for the use of accounting registers by small enterprises] (2003). Retrieved from: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=196041 [in Ukrainian].
6. Metodychni rekomendatsiyi iz zastosuvannya rehistriv bukhkhaltern's'koho obliku malymy pidpryyemstvamy [Methodical recommendations for the use of accounting registers of small enterprises] (2011). Retrieved from: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article%> [in Ukrainian].
7. Polozhennya (standart) bukhkhaltern's'koho obliku 25 "Finansovyy zvit sub'yekta maloho pidpryyemnytstva" [Accounting Standard (Standard) 25 "Small Business Entity Financial Report"] (2011). Retrieved from: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO25.aspx> [in Ukrainian].
8. Instruktziya pro zastosuvannya planu rakhunkiv bukhkhaltern's'koho obliku aktyviv, kapitalu, zobov'yazan' i hospodars'kykh operatsiy pidpryyemstv i orhanizatsiy [Instruction on the application of the plan of accounts for the accounting of assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations] (2011). *Vse pro bukhkhaltern's'kyi oblik – All about accounting*, 12, 59-120 [in Ukrainian].

9. Khmelyuk, A. V. (2013). Statystychna otsinka diyal'nosti pidpryyemstv maloho biznesu: problemy informatsiynoho zabezpechennya [Statistical estimation of activity of small business enterprises: problems of information support]. (2013). *Efektivna ekonomika – Efficient Economy*, 12 [in Ukrainian].

УДК 336.225.67:336.143

Андрій Золковер (Україна)

JEL classification: E62, H26, H30, O17

Андрій ЗОЛКОВЕР

кандидат економічних наук,
докторант,
кафедра бізнес-економіки та туризму,
Київський національний університет
технологій та дизайну, Україна
E-mail: zaaaaa@ukr.net
<https://orcid.org/0000-0002-8176-1850>
<http://www.researcherid.com/rid/G-0000-2019>

© Андрій Золковер, 2019

Отримано: 24.08.2019 р.
Прорецензовано: 27.09.2019 р.
Рекомендовано до друку: 02.10.2019 р.
Опубліковано: 30.10.2019 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

ІНСТИТУЦІЙНА СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ ДЕТІНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація

Вступ. Рівень тінізації економіки в Україні залишається одним із найвищих у світі та виступає загрозою її економічній безпеці та макроекономічній стабільності, інвестиційної привабливості тощо. Динаміка зміни основних показників функціонування тіншового сектору економіки свідчить про низький рівень ефективності існуючих механізмів превенції реалізації тіншових операцій. Існуюча інституційна складова даного механізму не формує, в повній мірі, передумов до зниження частки тіншового сектору економіки, а отже не стимулює суб'єктів бізнесу до виведення своїх коштів з тіні. Високий рівень корупції та бюрократії в країні формують негативно впливають на ефективність роботи економічних суб'єктів, а отже формують передумови до перегляду існуючих інструментів державного регулювання економіки.

Мета статті – дослідження ефективності функціонування окремих інституційних складових механізму протидії тінізації національної економіки та визначення найбільш пріоритетних заходів превенції держави тіншовим схемам виведення доходів.

Результати. За результатами проведеного дослідження визначено основні причини високого рівня тінізації національної економіки, загрози та бар'єри на шляху протидії участі економічних суб'єктів в тіншових схемах виведення капіталу. Проведено аналіз основних векторів державного впливу на економічних суб'єктів, проведена оцінка їх ефективності. Встановлено, що за переважною більшістю показників Україна займає одне із останніх місць у світі. Аналіз окремих складових показника легкості ведення бізнесу Україна засвідчив суттєву тривалість в Україні процедур підготовки звітності та сплати податків, оформлення документів при експорті/імпорті, значну вартість оформлення документів при експорті/імпорті. Результати дослідження показали, що одними із складових, що здійснюють суттєвий вплив на економічних суб'єктів є високий рівень корупції в країні, низька ефективність процедур контролю корупції, низька ефективність роботи уряду тощо. Доведено необхідність розробки та застосування комплексу заходів спрямованих на підвищення якості інституційної складової механізму детінізації економіки.

Золковер, А. Інституційна складова механізму детінізації національної економіки. *Економічний аналіз*. Тернопіль. 2019. Том 29. № 3. С. 124-131.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.124>

Ключові слова: інституційне середовище; рівень корупції; ефективність державного регулювання; верховенство права; податкова конкурентоспроможність; тінізація економіки.

UDC 336.225.67:336.143

JEL classification: E62, H26, H30, O17

Andrii ZOLKOVER

*PhD in Economics,
Doctoral Student,
Department of Business Economics and Tourism
Kyiv National University of Technologies and
Design, Ukraine*

E-mail: zaaaaa@ukr.net

<https://orcid.org/0000-0002-8176-1850>

<http://www.researcherid.com/rid/G-0000-2019>

© Andrii Zolkover, 2019

Received: 24.08.2019

Revised: 27.09.2019

Accepted: 02.10.2019

Online publication date: 30.10.2019



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Andrii Zolkover (Ukraine)

INSTITUTIONAL COMPONENT OF THE MECHANISM OF COUNTERING THE SHADOWING OF THE NATIONAL ECONOMY

Abstract

Introduction. The level of shadowing of the economy in Ukraine remains one of the highest in the world and is a threat to its economic security and macroeconomic stability, investment attractiveness, etc. The dynamics of change in the main indicators of the functioning of the shadow economy indicates a low level of effectiveness of existing mechanisms to prevent the implementation of shadow operations. The existing institutional component of this mechanism does not fully form the preconditions for reducing the share of the shadow sector of the economy and therefore does not encourage businesses to withdraw their funds from the shadows. The high level of corruption and bureaucracy in the country has a negative impact on the efficiency of economic entities and thus creates the preconditions for the revision of existing instruments of state regulation of the economy.

Purpose. Research of efficiency of functioning of separate institutional components of the mechanism of counteraction to shadowing of national economy and definition of the most priority measures of prevention of the state by shadow schemes of withdrawal of incomes.

Results. The results of the study identified the main reasons for the high level of shadowing of the national economy, threats, and barriers to counteracting the participation of economic entities in the shadow schemes of capital withdrawal. The analysis of the main vectors of state influence on economic entities is carried out. Their efficiency has been evaluated. It is established that Ukraine occupies one of the last places in the world in the vast majority of indicators. Analysis of individual components of the indicator of ease of doing business in Ukraine showed a significant duration of procedures for reporting and payment of taxes, processing of documents for export/import, a significant cost of processing documents for export/import. The results of the study showed that one of the components that have a significant impact on economic entities is the high level of corruption in the country, low efficiency of corruption control procedures, low efficiency of government, etc. The necessity of development and application of a set of measures aimed at improving the quality of the institutional component of the mechanism of de-shadowing of the economy is proved.

Zolkover, A. (2019). Institutional component of the mechanism of countering the shadowing of the national economy. *Economic analysis*, 29 (3), 124-131.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.03.124>

Keywords: institutional environment; level of corruption; efficiency of state regulation; rule of law; tax competitiveness; shadow economy.

Вступ

Перманентне зростання рівня тінізації економіки в більшості країн світу створює передумови до більш ефективного формування та реалізації окремих складових політики детінізації економіки. На сьогодні найбільш гостро, як на національному так і на міжнародному рівнях, стоїть проблема ідентифікації найбільш ефективних та першочергових заходів протидії тінювим операціям. На думку більшості науковців важливою складовою даних процесів виступає наявність ефективного інституційного інструментарію реалізації політики детінізації. Значні обсяги тінювого сектору економіки, що характерні для більшості країн з низьким та середнім рівнем розвитку, призвели до запровадження на інституційному рівні диверсифікованого інструментарію, що відрізняється направленістю, силою та характером впливу.

Наявність якісного інституційного середовища функціонування бізнесу слугує каталізатором зниження обсягів тінювих операцій за рахунок як реалізації обмежувальних та регулюючих заходів спрямованих на встановлення факту тінювої діяльності так і попередження її реалізації [6].

Останніми роками в Україні і світі був запроваджений комплекс заходів, спрямованих на протидію тінізації: удосконалення системи фінансового моніторингу та контролю, реформування податкової системи, запровадження низки антикорупційних заходів. Реалізація даних заходів призвела до несуттєвого зниження рівня тінізації економіки (з 43% ВВП у 2014 році до 30% у 2018 році), але все рівно його значення залишається одним із найвищих у світі [7] та за оцінками більшості експертів все ще слугує загрозою економічній безпеці України та її економічно сталого розвитку.

Вищезазначене формує передумови для оцінювання ефективності реалізації державою заходів детінізації національної економіки, визначення основних передумов низької їх результативності.

Емпіричне обґрунтування доцільності формування якісної інституційної складової механізму детінізації економіки як запоруки зниження обсягу тінювих операцій здійснене в наукових працях значної кількості вчених. У роботі І. Тютюник та Ю. Гуменної [9] обґрунтовано низький рівень ефективності заходів державного впливу на економічних суб'єктів з точки зору детінізації національної економіки.

А. Дрейгер та Ф. Шнайдер [3], С. Борлеа, М. Ахім та М. Мірон [1] у своїх роботах проаналізували вплив окремих елементів інституційної складової на ефективність реалізації державної політики детінізації економіки.

В цілому, більшість експертів наголошують на тому, що необхідною умовою подолання даного явища є наявність комплексного підходу в основі якого лежить збалансування інституційної, економічної та нормативної складових механізму детінізації економіки. Актуальність даної роботи пояснюється відсутністю єдиного розуміння основних складових на які повинні бути спрямовані першочергові заходи держави в контексті детінізації національної економіки.

Проведений аналіз наукових напрацювань у даній сфері дозволив зробити висновок про відсутність комплексних досліджень причин низького рівня якості інституційного середовища реалізації державної політики детінізації економіки, механізмів та інструментів превенції держави реалізації тінювих схем.

Мета статті

Метою статті є дослідження ефективності функціонування окремих інституційних складових механізму протидії тінізації національної економіки та визначення найбільш пріоритетних заходів превенції держави тінювим схемам виведення доходів.

Виклад основного матеріалу дослідження

Якість інституційного середовища реалізації політики детінізації економіки може бути оцінена за допомогою двох методів: прямої та непрямої оцінки. Методи прямого оцінювання базуються на аналізі показників міжнародних рейтингів та результатів досліджень міжнародних організацій. Непрямі методи передбачають розрахунок показників функціонування економічної системи країни.

Одним із непрямих методів оцінювання якості інституційного середовища в країні є вітчизняні методики оцінювання рівня тінізації та аналіз зміни даних показників в динаміці.

В Україні на сьогодні оцінювання рівня тінізації економіки здійснюється на основі Методичних рекомендацій, які включають наступні методи оцінювання: «витрати населення – роздрібний товарооборот», фінансовий, монетарний та електричний. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі рівень тінізації економіки в Україні поступово знижується і за результатами 2018 року знаходився на рівні 30% ВВП (рисунком 1).

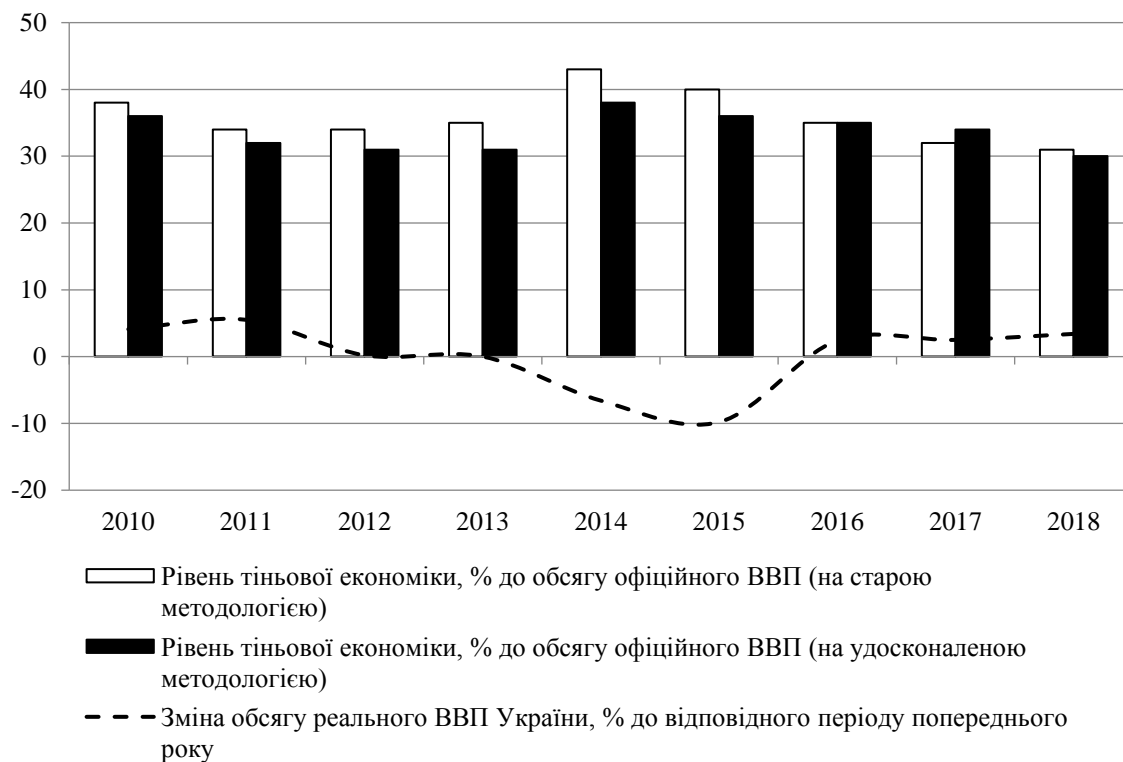


Рис. 1. Динаміка зміни рівня тіньової економіки в Україні за період 2010-2019 рр.

Джерело: побудовано на основі [8].

За період 2014-2018 рр., що визначалися кардинальними змінами податкової системи, заходами по боротьбі з корупцією і протидією тіньовому виведенню капіталу його значення знизилося лише на 8%, що дозволяє зробити висновок про низький рівень ефективності розроблених заходів.

Одним із міжнародних індексів оцінювання якості інституційного середовища формування умов ведення бізнесу є Індекс легкості ведення бізнесу (DoingBusiness), що узагальнює в собі наступні показники: організація бізнесу; отримання дозволів на будівництво; отримання електропостачання; реєстрація майна; отримання кредиту; захист прав інвесторів; сплата податків; міжнародна торгівля; забезпечення контрактів; закриття підприємства.

За показником легкості ведення бізнесу Україна займає 71 місце серед 190 можливих. За умови незначної кількості податкових платежів (5) час на підготовку податкової звітності є одним із найбільших серед інших країн світу. Загальна ставка податку також перевищує середньосвітове значення. Враховуючи той факт, що за оцінками міжнародних експертів саме ставка оподаткування є одним із вирішальних факторів, на користь переходу суб'єктів економічної діяльності в тінь,

дані показники є стимулятори на шляху прийняття даних рішень. Дана ситуація є результатом впливу сукупності об'єктивних та суб'єктивних факторів. Якщо об'єктивні фактори досить складно мінімізувати за короткий період часу, то вплив суб'єктивних факторів проявляється внаслідок існування бюрократичних процедур, високого рівня корупції, невиконання органами державної влади покладених на них функцій тощо.

Аналіз динаміки зміни рівня корупції в окремих країнах світу за період 2014-2018 рр. (рисунок 2) свідчать про негативні тенденції в Україні. Якщо у більшості аналізованих країн спостерігаються позитивні тенденції в даному напрямі, то в Україні темп зміни рівня інфляції постійно негативний. Найнижче значення рівня корупції мають Данія, Фінляндія, Люксембург та Німеччина, в той час як найвищі – Австрія, Чеська Республіка та Україна.

Дані тенденції є результатами низької ефективності процедур контролю корупції, які за даними Світового банку в Україні є найнижчими в світі. Якщо у більшості країн світу даний показник знаходиться на рівні 1,5-2,0, то в Україні якість контролю корупції складає -0,98, а отже відображає неефективність дій уряду та невідповідність фактичних результатів задекларованим цілям (рисунок 3).

Таблиця 1. Показники легкості ведення бізнесу у 2017 році

Показник	Україна	Європа та Центральна Азія	Латинська Америка та Карибський басейн	ОЕСР
Кількість податкових платежів	5,0	16,6	27,1	11,2
Час на підготовку звітності та сплату податків, годин/рік	327,5	214,4	330,0	159,4
Загальна ставка податку	41,7	32,3	46,7	39,8
Час на прикордонний та митний контроль при експорті/імпорті, годин/рік	6/32	22,1/21,1	61,9/62,6	12,5/8,5
Час на оформлення документів при експорті/імпорті, годин/рік	66/96	24,3/24,7	52,5/79,1	2,4/3,4
Вартість оформлення документів при експорті/ імпорті, доларів США	192/162	97,9/93,9	110,4/116,3	35,2/24,9
Вартість проходження контролю при експорті/ імпорті, доларів США	75/100	157,5/162,3	529,7/647,2	139,1/100,2

Джерело: побудовано автором на основі [2].

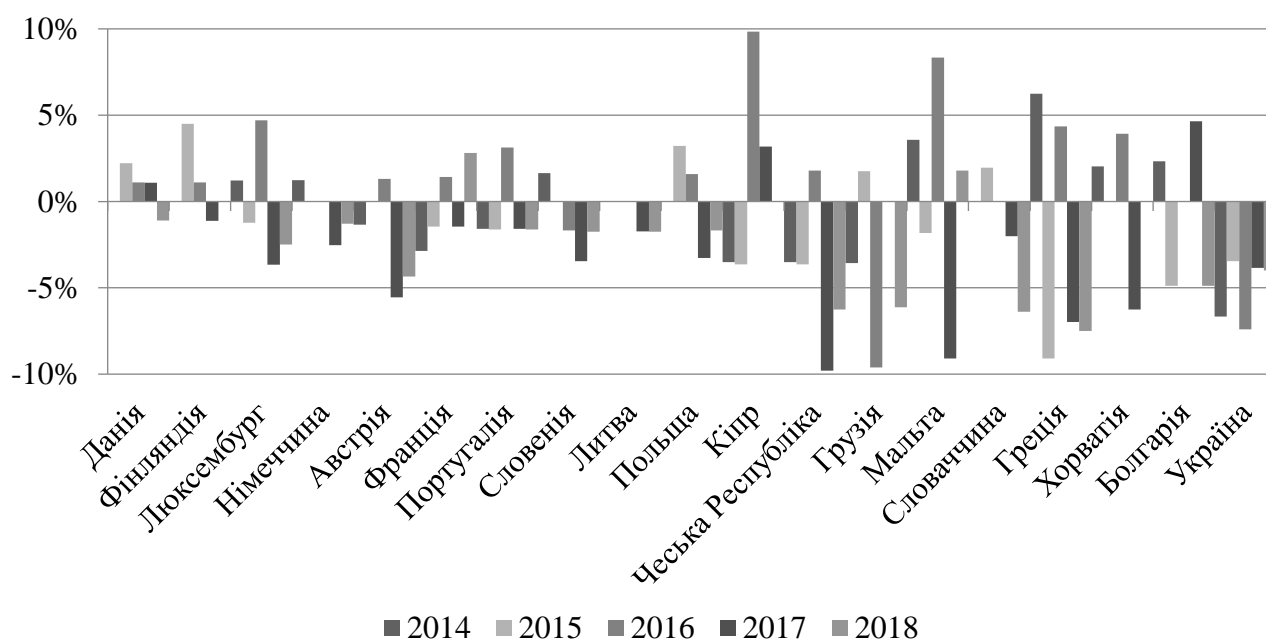


Рис. 2. Динаміка темпу зміни індексу сприяння корупції 2014–2018 роки

Джерело: систематизовано та побудовано на основі [5].

Функціонування бізнесу поза межами правового поля в умовах низької якості інституційного середовища значно спрощується, оскільки досить часто ініціаторами або безпосередніми учасниками тінювих схем виведення коштів стають самі представники державної влади. За цих умов

суттєво знижується і ефективність процедур фінансового моніторингу та контролю. А отже реалізація будь-яких превентивних заходів спрямованих на превенцію тінювих операцій не приносить бажаного ефекту.

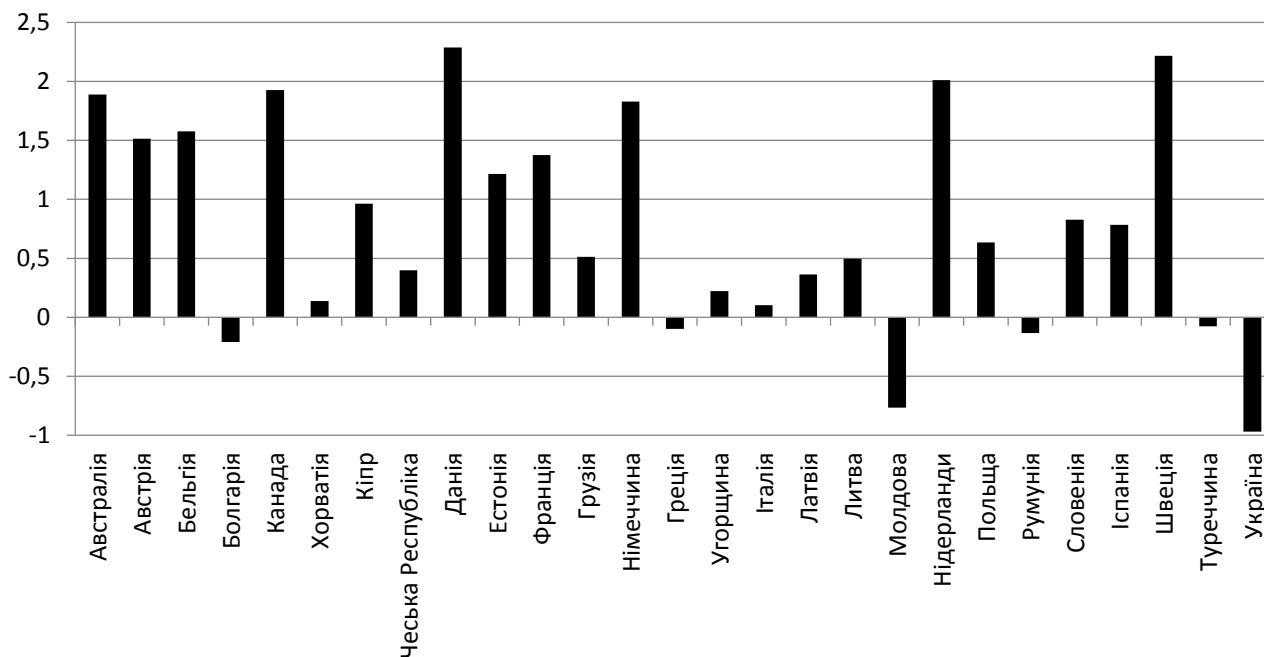


Рис. 3. Середнє значення якості контролю корупції в країнах світу за період 2010-2018 рр. [5]

Не менш важливим показником, що визначає вектори функціонування політики держави, швидкість імплементації задекларованих на міжнародному та вітчизняному рівнях програм та заходів є індикатор ефективності уряду [4]. Одним із сучасних векторів розвитку економічної політики держави є наближення її до вимог міжнародної спільноти, узгодження нормативної бази з міжнародними нормами права, приведення їх у відповідність до сучасних особливостей функціонування економіки.

На сьогодні Україною на міжнародному рівні досить часто акцентується увага на пріоритетності реалізації політики протидії тіншовим операціям та легалізації незаконно одержаних коштів, боротьбою з корупцією, ухиленням від оподаткування тощо. Однак, як свідчать показники економічного та соціального розвитку країни дані пріоритети носять скоріше декларативний характер.

Однією із причин даної ситуації є низька ефективність роботи уряду, як інституту влади відповідального за прийняття нормативної бази, що визначає та в подальшому регулює окремі вектори розвитку країни. За результатами порівняльного аналізу ефективності роботи уряду (рисунок 4) можна зробити висновок про його неефективну роботу.

За період 2010-2018 рр. Україна має один із найгірших показників ефективності уряду в світі, середнє значення якого складає -0,55, в той час як

для більшості країн даний показник перевищує 1. Таким чином можна говорити не лише про низькі темпи роботи уряду а й про негативний характер його функціонування.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Ефективна реалізація заходів держави щодо зменшення обсягів тіншових фінансових операцій можлива лише за умови узгодженої, збалансованої та якісної роботи всіх складових державної політики. Основою реалізації даних заходів є наявність ефективного інституційного середовища функціонування бізнесу, що формує базис для його сталого та стабільного розвитку.

На сьогоднішній день, якість інституційної складової державної політики протидії тінзації знаходиться на критично низькому рівні. Більшість її складових не відповідають міжнародним вимогам, не корелюють з потребами суспільства а отже не здатні виконувати покладені на них функції. В той же час, наявність значного рівня корупції в державних органах лише поглиблює дані процеси.

Вищезазначене обумовлює важливість удосконалення інституційної складової механізму тінзації економіки, перегляду найбільш пріоритетних напрямків державної політики та приведення їх у відповідність міжнародним вимогам.

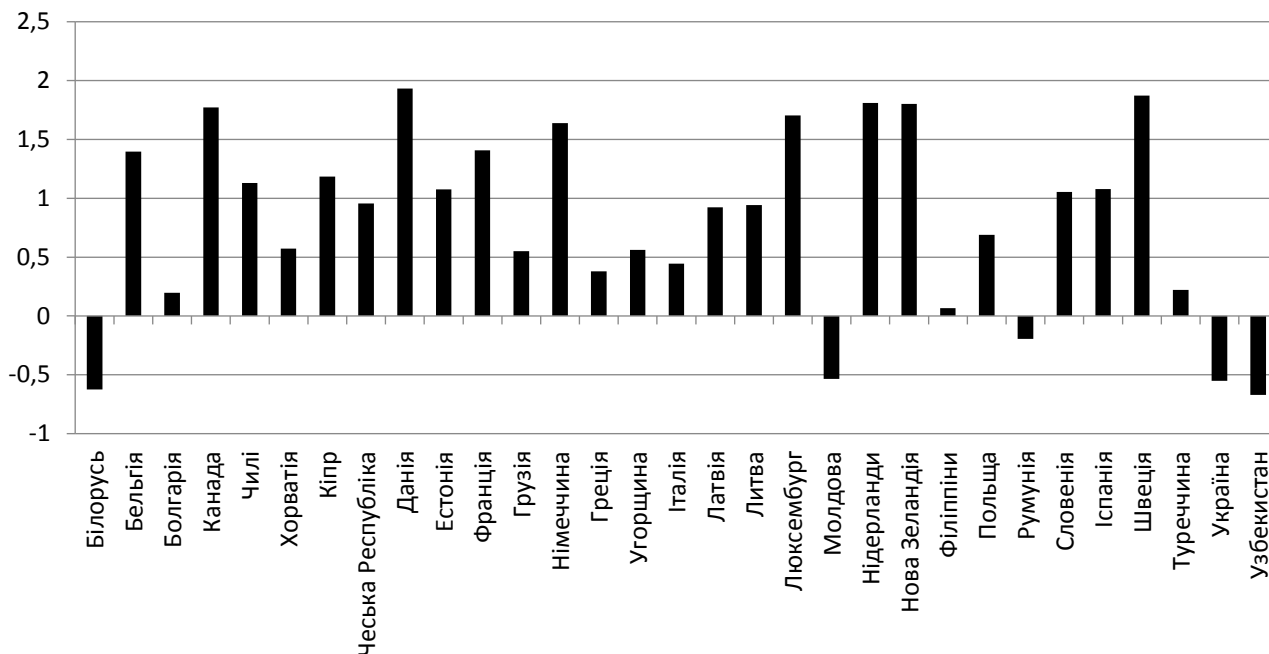


Рис. 4. Середнє значення індикатора ефективності уряду в країнах світу за період 2010-2018 рр. [5]

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- Borlea S. N., Achim M. V., Miron M. G. Corruption, shadow economy and economic growth: An empirical survey across the European Union countries. *Studia Universitatis "Vasile Goldis" Arad. Economics Series*. 2017. Vol. 27. Issue 2. P. 19-32.
- Doing Business – 2017: Economy Rankings. World Bank Group. URL: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/> (last accessed: 15.08.2019).
- Dreher A., Schneider F. Corruption and the shadow economy: an empirical analysis. 2006. Retrieved from: <http://ftp.iza.org/dp1936.pdf>.
- Terasawa K. L., Gates W. R. Relationships between government size and economic growth: Japan's government reforms and evidence from OECD. *International public management journal*. 1998. Vol. 1(2). P. 195–223.
- World Development Indicators. URL: <https://data.worldbank.org/indicator?tab=all>.
- Карпенко І. В., Борнос В. Г. Моделювання макроекономічних індикаторів розвитку регіонів: оцінка рейтингу. Збірник тез доповідей 11-ї Всеукраїнської науково-практичної конференції «Статистична оцінка соціально-економічного розвитку», 20 травня 2011 року. Хмельницький: Хмельницький університет управління та права, 2011. С. 143–146.
- Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- Про затвердження Методичних рекомендацій щодо комплексної оцінки обсягів непродуктивного відпливу (вивезення) фінансових ресурсів за межі України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі № 286 від 24.03.2015 р. URL: <http://www.me.gov.ua/Ascend/List?lang=uk-UA&id=d6a26174-d0fd-406b-9c30-7a4043f04eb5&tag=SistemaOblikuPublichnoInformatsii&pageNumber=86&fCtx=inName&fSort=date&fSdir=asc>.
- Тютюник І. В., Гуменна Ю. Г. Тінізація фінансових потоків економічних суб'єктів: вартісний аспект. Причорноморські економічні студії. 2018. Випуск 33. С. 208-212.
- Тютюник І. В., Решетняк Я. В. Фінансова децентралізація в Україні: можливості та загрози для забезпечення сталого розвитку територіальних громад. *Економіка та держава*, 2017. № 12. С. 43-47.

REFERENCES

- Borlea, S. N., Achim, M. V., & Miron, M. G. (2017). Corruption, shadow economy and economic growth: An empirical survey across the European Union countries. *Studia Universitatis "Vasile Goldis" Arad. Economics Series*. Vol. 27. Issue 2. P. 19–32.
- Doing Business – 2017: Economy Rankings (2017). World Bank Group Retrieved from: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>.
- Dreher, A., & Schneider, F. (2006). Corruption and the shadow economy: an empirical analysis. Retrieved from: <http://ftp.iza.org/dp1936.pdf>.

4. Terasawa K. L., & Gates W. R. (1998). Relationships between government size and economic growth: Japan's government reforms and evidence from OECD. *International public management journal*. Vol. 1(2). P. 195–223.
5. World Development Indicators. Retrieved from: <https://data.worldbank.org/indicator?tab=all>.
6. Boronos, V. G. & Karpenko, I. V. (2011). Modeliuvannia makroekonomichnykh indykatoriv rozvytku rehioniv: otsinka reitynhu [Modeling of macroeconomic indicators of regional development: rating assessment] *Zbirnyk tez dopovidei 11-yi Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Statystychna otsinka sotsialno-ekonomichnoho rozvytku»*, 20 travnia 2011 roku. – Khmelnytskyi: Khmelnytskyi universytet upravlinnia ta prava. P. 143–146.
7. Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystryky. (2018). Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian].
8. Pro zatverdzhennia Metodichnykh rekomendatsii shchodo kompleksnoi otsinky obsiahiv neproduktyvnoho vidplyvu (vyvezennia) finansovykh resursiv za mezhi Ukrainy : Nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli № 286 vid 24.03.2015 r. [On approval of Methodical recommendations for a comprehensive assessment of the volume of unproductive outflow (export) of financial resources outside Ukraine: Order of the Ministry of Economic Development and Trade № 286 of 24.03.2015] Retrieved from: <http://www.me.gov.ua/Ascod/List?lang=uk-UA&id=d6a26174-d0fd-406b-9c30-7a4043f04eb5&tag=SistemaOblikuPublichnoiInformatsii&pageNumber=86&fCtx=inName&fSort=date&fSdir=asc>. [in Ukrainian].
9. Tiutiunyk, I. V., & Humenna, Yu. G. (2018). Tinizatsiia finansovykh potokiv ekonomichnykh subiektiv: vartisnyi aspekt. [Shading of financial flows of economic entities: cost aspect]. *Black Sea Economic Studies*, 33, 208-212. [in Ukrainian].
10. Tiutiunyk, I. V., & Reshetnyak, Ya. V. (2017). Finansova detsentralizatsiia v Ukraini: mozhlyvosti ta zahrozy dlia zabezpechennia staloho rozvytku terytorialnykh hromad [Financial decentralization in Ukraine: opportunities and threats to ensure sustainable development of territorial communities]. *Economy and State*. Vol. 12. P. 43-47. [in Ukrainian].

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

збірник наукових праць

Том 29

№ 3

2019 рік

Редактор-коректор *М. І. Руденко*

Дизайн обкладинки *О. І. Різник*

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020

телефон 380 (352) 47-50-50*12221.

E-mail: mail.econa@gmail.com

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.

Підписано до друку 26.06.2019 р. Формат 60x90/8.

Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-03-19.

Умовно-друк. арк. 16,5. Обл. -вид. арк. 11,54.

Тираж 100. Ціна договірна.

Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»

вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,

телефон/факс: 380 (352) 47-58-72.

E-mail: edition@tneu.edu.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.