

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 2 (82)

Харків
ХНЕУ ім. С. Кузнеця
2017

Засновник
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

Науковий журнал "Економіка розвитку" видається з березня 2002 року, перереєстрований у зв'язку зі зміною назви засновника (Ресстраційний номер свідоцтва – КВ № 21173-10973 ПР від 23.01.2015 р.)

Науковий журнал "Економіка розвитку" включено до **Переліку наукових фахових видань України** (наказ Міністерства освіти і науки України від 12.05.2015 р. № 528, додаток 10).

Періодичне видання Науковий журнал "Економіка розвитку" включено до Каталогу видань України з доставкою. **Індекс видання – 49222.**

Web-сайт наукового журналу:
<http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/UER/index.html>

Web-сайти, на яких представлено науковий журнал:

- ✓ Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecoroz/index.html
- ✓ Научная электронная библиотека: http://elibrary.ru/title_about.asp?id=32869
- ✓ DOAJ – Directory of Open Access Journals: <http://www.doaj.org/doaj?func=openurl&genre=journal&issn=16831942>
- ✓ BASE – Bielefeld Academic Search Engine: <http://www.base-search.net/Search/Results?lookfor=url%3Aed.ksue.edu.ua&refid=dclink>
- ✓ WorldCat: http://www.worldcat.org/title/economics-of-development/oclc/774086872&referer=brief_results
- ✓ Index Copernicus International S.A.: <http://journals.indexcopernicus.com/passport.php?id=7897>
- ✓ The Asian Education Index: http://www.asian-education-index.com/business_index_E.php
- ✓ Ulrichsweb™ Global Serials Directory: <http://ulrichsweb.serialssolutions.com>

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ECONOMICS OF DEVELOPMENT

червень 2017 р. № 2 (82)
Затверджено на засіданні вченої ради університету.
Протокол № 8 від 22.05.2017 р.

Редакційна колегія

**Пономаренко В. С. – д-р екон. наук,
професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця (головний редактор)**

Афанасьєв М. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Внукова Н. М. – д-р екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Гавкалова Н. Л. – д-р екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Гонтарева І. В. – д-р екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
(науковий редактор)
Дікань Л. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Дорошнін М. С. – д-р екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Дорохов О. В. – канд. техн. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Іванов Ю. Б. – д-р екон. наук, професор Науково-дослідного
центру індустріальних проблем розвитку НАН України
Кизим М. О. – д-р екон. наук, професор Науково-дослідного
центру індустріальних проблем розвитку НАН України
Клебанова Т. С. – д-р екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Козьменко О. В. – д-р екон. наук, професор Української академії
банківської справи Національного банку України
Колодієв О. М. – д-р екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Криворотов В. В. – д-р екон. наук, професор Уральського
федерального університету імені першого Президента Росії
Б. Н. Ельцина (Росія)
Левикін В. М. – д-р техн. наук, професор Харківського
національного університету радіоелектроніки
Луцай Л. А. – д-р екон. наук, професор Донецького національного
університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
Малярець Л. М. – д-р екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Назарова Г. В. – д-р екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Нижегородцев Р. М. – д-р екон. наук, зав. лабораторією Інститута
проблем управління РАН (Росія)
Орлов П. А. – д-р екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Отенко І. П. – д-р екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Пилипенко А. А. – д-р екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
(заступник головного редактора)
Попов О. Є. – д-р екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Пушкарь О. І. – д-р екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Раснєва О. В. – д-р екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Чернов В. Г. – д-р екон. наук, професор Владимирського
государственного університету (Росія)
Чухрай Н. І. – д-р екон. наук, професор Національного університету
"Львівська політехніка"

Ястремська О. М. – д-р екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Chauchat Jean-Hugues – Professeur (HdR) de l'Université Lumière
Lyon2 (France)
Chen Wei – PhD, Professor, Hebei University of Science and Technology
(China)
Gang Fan – Dr., Professor, Graduate School of Chinese Academy
of Social Sciences; Director of China's National Economic Research
Institute (China)
Hofshäbler Hannes – Professor, Upper Austria University of Applied
Sciences (Austria)
Hollner Helmut – FH-Prof. DL Dr Techn University of Applied Sciences
FH "Technikum Wienn" (Austria)
Kalashnikov Vitaliy – Economy Doctor (ED), Assistant Professor,
Universidad Autónoma de Nuevo León (Mexico)
Ohrimenco Serghei – Dr. Sc. (Econ.), Professor, Academy of Economic
Studies (Moldova)
Pucher Robert – FH-Prof. DL Dr Techn, University of Applied Sciences
FH "Technikum Wienn" (Austria)
Sarkisyan Agop – PhD, D.A., Tsenov Academy of Economics (Bulgaria)
Solarz Jan Krzysztof – Prof. nadzw. dr hab., Akademia finansów,
Warszawa (Poland)
Vulanovic Milos – PhD, Assistant Professor of Finance, Western New
England University (USA)
Wackowski Kazimierz – Prof. nadzw. dr hab., Politechnika Warszawska (Poland)
John (Jack) William McNeill – PhD, Professor of Anthropology and
Intercultural Studies, Providence University College (Canada)
Irina Yatskiv – Dr. Sc. Eng., Vice rector, Professor, Transport
and Telecommunication Institute (Latvia)
Duro Benic – PhD, Full Professor with tenure, University of Dubrovnik
(Croatia)
Christine Cooper – PhD MSc BA (Hons), Professor, University of
Strathclyde, Glasgow (UK)
Dalia Streimikiene – Dr., Professor, Lithuanian Energy Institute, Vilnius
University Kaunas Faculty of Humanities (Lithuania)
Mirjana Pejic Bach – Full Professor, University of Zagreb (Croatia)
Borut Jereb – PhD, Associate Professor, University of Maribor (Slovenia)
Mimo Draskovic – PhD, Maritime Faculty of Kotor (Montenegro)
Filip Stanislav – PhD, Associate Professor, 1st Vice-Rector for Foreign
Affairs and PR of the Higher School of Economics and Public Administration
Management (Slovak Republic)
Ryszard Pukala – PhD, Vice-Rector for Students' Affairs, Bronislaw
Markiewicz State School of Technology and Economics (Poland)

- Науковий журнал є журналом із відкритим доступом згідно з визначенням BOAI.
- Статті для публікації в науковому журналі відбираються на умовах подвійного сліпого ("сліпого") рецензування.
- Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.
- Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору авторів.
- У разі передрукування матеріалів посилання на "Економіку розвитку" обов'язкове.

© Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця, 2017
© Науковий журнал
"Економіка розвитку", 2017
© ХНЕУ ім. С. Кузнеця,
дизайн обкладинки, 2017

Зміст

Механізм регулювання економіки

N. Lysytsya, D. Nagaivska. Gender Inequalities in the Educational Space.....	5
Лупак Р. Л. Регіональні та галузеві особливості державного регулювання імпортозаміщення в контексті реалізації завдань у сфері економічної безпеки держави.....	11
Аксьонова І. В. Аналіз світового досвіду формування університетської автономії.....	21
Пасічний М. Д. Бюджетно-податкова політика у країнах ЄС із трансформаційною економікою	30
Смєсова В. Л. Економічні інтереси в концепціях економістів другої половини ХХ ст.....	39
M. Petrova. Integration of the Information Processes. Automation and Unification of the Judicial System.....	50
Прутська О. О., Непиталюк А. В. Оцінювання земельних ресурсів в Україні в контексті формування аграрного ринку: досвід та перспективи.....	60

Економіка підприємства та управління виробництвом

Сокіл О. Г. Методологія обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку підприємства	67
A. Melnyk. Development of Transfer Pricing Risk Management in Companies	76
Сідельникова Л. П., Найденко О. Є. Реалізація принципу соціальної справедливості в оподаткуванні фізичних осіб.....	86
Хилуха О. А. Система корпоративного управління підприємствами.....	96

Contents

Economics Regulation Mechanism

N. Lysytsya, D. Nagalvska. Gender Inequalities in the Educational Space.....	5
R. Lupak. Regional and Branch Peculiarities of State Regulation of Import Substitution in the Context of the Implementation of Tasks in the Sphere of Economic Security of the State.....	11
I. Aksyonova. Analysis of the World Experience of Forming University Autonomy	21
M. Pasichnyi. Fiscal Policy in EU Emerging Market Economies	30
V. Smiesova. Economic Interests in the Concepts of the Economists of the Second Half of the 20th Century	39
M. Petrova. Integration of the Information Processes. Automation and Unification of the Judicial System.....	50
O. Prutska, A. Nepyталиuk. The Assessment of Land Resources in Ukraine in the Context of the Market of Agricultural Land Formation: Experience and Prospects	60

Economics of Enterprise and Production Management

O. Sokil. The Methodology of Accounting and Analytical Support for Sustainable Development of Enterprises	67
A. Melnyk. Development of Transfer Pricing Risk Management in Companies	76
L. Sidelnikova, O. Naidenko. Implementation of the Principle of Social Justice in the Taxation of Individuals	86
O. Khilukha. The Corporate Governance System of Ukrainian Companies	96

*Когда наука достигает какой-либо вершины,
с нее открывается обширная перспектива
дальнейшего пути.*

С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

УДК 378:316.346.2-057.87(477)

JEL Classification: I24; J16

GENDER INEQUALITIES IN THE EDUCATIONAL SPACE

**N. Lysytsya
D. Nagaivska**

Gender segregation in the labor market and in the educational sphere testifies to the existence of significant factors that influence the choice of girls and boys in the sphere of professional activity and their subsequent going up the career ladder. The research aims to identify gender inequalities and substantiate the dominant values and types of rational behavior of male and female students of economic universities, taking into account the motives and criteria for choosing the future profession of the economist. A marketing study was conducted, in which 800 first-year students of economic faculties from seven universities of Ukraine took part.

To analyze the existence of correlation links between the values, selection criteria and gender identity, a sample group was formed, which included 150 girls and 150 boys. The results of the research show that the values of personal development (desire for education, free development of one's abilities) and urban values (namely personal success, social mobility, spheres of application of abilities) are dominant among the girls. For the boys, the values of social recognition, economic values by the type of need are significant. These data testify to the prevalence of rational action in the behavior of boys, oriented to individual goals and means of achievement, while the girls have a rational action oriented to the absolute value, that is, a value-rational action, regardless of external success. The analysis of gender inequality in the educational sphere has been further developed on the basis of the results of the marketing research that confirmed the existence of differences in the motives and criteria for choosing a university and profession of girls and boys, which determines the variability of the values of the latter and makes it possible to predetermine the dominant type of their rational action and the direction of formation of loyalty of future male and female students, taking into account gender differences.

Keywords: *gender inequality, higher education, values, motives of choice, segregation, loyalty.*

ГЕНДЕРНІ НЕРІВНОСТІ В ОСВІТНЬОМУ ПРОСТОРИ

**Лисиця Н. М.
Нагаївська Д. Ю.**

Гендерна сегрегація на ринку праці та в освітній сфері свідчить про наявність суттєвих факторів, які впливають на вибір жінками й чоловіками сфери професійної діяльності та подальше їхнє професійне зростання. Дослідження спрямовано на визначення гендерної нерівності та обґрунтування домінуючих цінностей і типів раціональної поведінки студенток та студентів економічних вищих навчальних закладів з урахуванням мотивів і критеріїв вибору майбутньої професії економіста. Було проведено маркетингове дослідження, у якому взяли участь 800 студенток і студентів першого курсу навчання на економічних факультетах семи вищих навчальних закладів України.

Із метою проведення аналізу наявності кореляційних зв'язків між цінностями, критеріями вибору та гендерною належністю, було сформовано вибірку, до якої ввійшли 150 юнаків і 150 дівчат. Результати дослідження свідчать, що у жінок домінують цінності особистого розвитку (прагнення здобути освіту, прагнення до вільного розвитку своїх здібностей) та урбаністичні цінності (особистий успіх, соціальна мобільність, сфери застосування здібностей). Для чоловіків значущими є цінності суспільного визнання, економічні цінності за типом потреб. Ці дані свідчать про домінування серед юнаків раціональної дії, спрямованої на індивідуальні цілі й засоби досягнення, а серед дівчат – раціональної дії, спрямованої на абсолютну цінність, тобто ціннісно-раціональної дії, незалежно від зовнішнього успіху. Аналіз гендерної нерівності у сфері освітнього простору набув подальшого розвитку на основі результатів маркетингового дослідження, що підтвердило наявність відмінностей у мотивах і критеріях вибору вищого навчального закладу та професії дівчатами і юнаками, що обумовлює варіативність цінностей останніх і надає можливість передбачити домінуючий тип їхньої раціональної дії й на пряму формування лояльності майбутніх студенток і студентів з урахуванням гендерних відмінностей.

Ключові слова: гендерна нерівність, вища освіта, цінності, мотиви вибору, сегрегація, лояльність.

ГЕНДЕРНЫЕ НЕРАВЕНСТВА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

**Лисица Н. М.
Нагаевская Д. Ю.**

Гендерная сегрегация на рынке труда и в образовательной сфере свидетельствует о наличии существенных факторов, которые влияют на выбор девушками и юношами сферы профессиональной деятельности и последующее их движение по карьерной лестнице. Исследование направлено на выявление гендерного неравенства и обоснование доминирующих ценностей и типов рационального поведения студенток и студентов экономических высших учебных заведений с учетом мотивов и критериев выбора будущей профессии экономиста. Было проведено маркетинговое исследование, в котором приняли участие 800 студенток и студентов первого курса экономических факультетов семи высших учебных заведений Украины.

С целью проведения анализа наличия корреляционных связей между ценностями, критериями выбора и гендерной принадлежностью, была сформирована выборка, в которую вошли 150 девушек и 150 юношей. Результаты исследования показывают, что у девушек доминирующими являются ценности личного развития (стремление к образованию, свободному развитию своих способностей) и урбаністические ценности (а именно: личный успех, социальная мобильность, сферы применения способностей). Для юношей значимыми являются ценности общественного признания, экономические ценности по типу потребности. Эти данные свидетельствуют о преобладании у юношей рационального действия, ориентированного на индивидуальные цели и среднего достижения, а у девушек – рационального действия, ориентированного на абсолютную ценность, то есть ценностно-рационального действия, независимо от внешнего успеха. Анализ гендерного неравенства в сфере образовательного пространства получил дальнейшее развитие на основе результатов маркетингового исследования, подтвердившего наличие различий в мотивах и критериях выбора вуза и профессии девушек и юношей, что обуславливает вариативность ценностей последних и дает возможность предопределить доминирующий тип их рационального действия и направления формирования лояльности будущих студенток и студентов с учетом гендерных различий.

Ключевые слова: гендерное неравенство, высшее образование, ценности, мотивы выбора, сегрегація, лояльність.

The choice of vocational education is formed in the field of value relations that appear in a particular social medium. Values are an important factor in controlling people's behavior. The problem of satisfying the need creates prerequisites for identification of values. Values are an incentive for choosing various types of activities, so they are studied by scientists of various sciences. Values can determine the rationality of behavior when supply exceeds demand.

Within the framework of the theory of rational choice, there were two directions: public and social choice. The theories of social choice are focused on providing the function of social welfare for combining individual preferences [1, c. 47].

Rational choice involves identifying the best option of activities for achieving goals with limited resources [1]. Rational choice in deciding on the future profession varies depending on gender. What factors influence the final decision of girls and boys in choosing a profession remains insufficiently studied and makes an urgent problem, which justifies the choice of the topic of the article.

The theory of rational choice was successfully used in the behavioral sciences by K. Arrow [2], D. North [3], R. Fogel [4]. A significant contribution to the development of gender theory was made by such well-known foreign and Ukrainian scientists as R. Anker [5], T. Beck [6],

R. Blackburn [7], S. Jayachandran [8], P. England [9], M. Kimmel [10], S. Mann [11], T. Martseniuk [12], T. Melnyk [13], N. Chukhym [14] and others.

The research aims to identify the gender inequalities and substantiate dominant values and types of rational behavior of students in economic universities, taking into account the motives and criteria for choosing the future profession of an economist.

To achieve the purpose, the following tasks are proposed for solution:

- 1) substantiate the application of the theory of rational choice in the professional orientation of students;
- 2) identify the motives and criteria of boys and girls in choosing a university;
- 3) offer a rating of values that are significant for girls and boys – students of economic universities;
- 4) determine the dominance of the type of rational action in girls' and boys' decision making when choosing a university. A person is constantly forced to make a choice while s/he assesses the alternatives that s/he has at his/her disposal and prefers the one.

Researchers understand the gender equality as an equal assessment of the similarities and differences between women and men by society, the different social roles they perform; this is the different social status of women and men, which is created by providing them with equal conditions for realization of the rights and creative potential of an individual, implementation of special measures to compensate for historical and social omissions which prevent the sexes from taking equal positions [15, p. 13].

There are several approaches to the definition of gender, which have become particularly widespread among Ukrainian and foreign researchers. Among them, three areas can be singled out: gender as a social construction, gender as a stratification category and gender as a cultural metaphor. The authors have considered the given approaches to the definition of gender in detail.

The theory of social construction of gender suggests that "the dichotomy of the sexes is modelled and continues to be modelled by culture, and gender is understood as "an organized model of social relations between men and women, which is constructed by the basic institutions of society" [15, p. 9]. This theory is based on two basic postulates: 1) gender is constructed through socialization, the system of gender roles, the family, the distribution of labor, the media; 2) gender is formed by individuals at the level of their consciousness through the adoption of norms set by society and adjustment to them – in appearance, behavior, etc.

Another theory that has been supported by scientists is "the understanding of gender as a structure or process, a stratification category in conjunction with other similar categories – class, races, age, etc." [15, p. 9]. The third theory is the understanding of gender as "a cultural metaphor that consists in the separation of the female and the male as elements of cultural-symbolic series: the masculine is associated with rationality, strength, victory, the feminine with irrationality, weakness, subordination" [15, p. 9]. This distribution of roles and, as a consequence,

the securing of the public sphere for men, and the private one for women, supports gender inequality and counteracts positive changes in society.

The results of the research indicate the presence of gender segregation in the sphere of higher education of Ukraine. Gender segregation is viewed as a tendency to distribute men and women in different spheres of activity, that is, as a process during which the representatives of each sex are engaged in various activities for certain reasons. At the same time, gender segregation characterizes the current state of affairs in the labor market – a situation in which women and men are unevenly distributed among various activities.

There are two types of gender segregation – "horizontal and vertical. Horizontal segregation assumes an uneven distribution of women and men across economic branches and professions. Vertical segregation indicates an uneven distribution of managerial hierarchy positions. Within the framework of horizontal segregation, there are:

- sectoral segregation (distribution of women and men between sectors of the economy);
- occupational segregation (distribution of women and men by occupation);
- interfirm segregation (distribution of women and men between private and public enterprises)" [16, p. 8].

The results of the research indicate that the level of economic activity of women and men differs significantly and makes 56.1 % and 69.3 %, respectively. The results of the research conducted in Ukraine by the personnel portal HeadHunter International, testify to horizontal and vertical gender segregation of demand in the labor market. According to the data, men are assigned to such professional spheres as security (4 % of women), installation and service (5 %), automobile business (9 %), raw material extraction (9 %), working personnel (15 %), information technologies 16 %). The vacancies in such spheres as production (21 %), top management (24 %), transport and logistics (24 %), construction and real estate (25 %) are also in low demand among women [16, c. 14]. At the same time, women are traditionally assigned to the "women's" spheres of work, such as administration (19 % of men), personnel management and training (23 %), science and education (25 %), accounting and management accounting (27 %), enterprise finance (27 %) [16, c. 14]. It can be concluded that there are still disappointing trends: more profitable spheres of activity and higher positions with more influence on the decision-making process are assigned to men, while women are more likely to work in low-income areas.

It is possible to trace the reasons for the emergence and preservation of such a situation in the labor market by analyzing the choices made by men and women which predetermine their further professional development and career growth – the choice of a higher educational institution. This analysis is expedient to be carried out, relying on the theory of rational choice.

There are four types of rational action proposed by M. Weber, namely: 1) focus on individual goals and means of achievement; 2) rational orientation to the absolute value, that

is, value-based rational action, regardless of external success, 3) affective orientation; 4) traditional orientation [17].

Marketing activities offer prerequisites for the first and second types of rational action as well as the social choice to the consumer. Thus, one of the factors influencing the decision making about the choice of a profession can be the values that are formed in the process of primary socialization in the family. "Value is the property of a social subject to satisfy certain needs of a social subject (person)" [18, p. 871]. There are different criteria on the basis of which the values are classified: "1) according to objective characteristics (material, spiritual, large and small); by the subject (values in society, group values, individual); by the type of need (moral, economic, etc.). In addition, there are distinctions between the meaning of life values (concepts of good, evil, happiness); universal values (vital values – life, health, personal security, etc.); democratic values – freedom of speech, guarantees of social equality and justice, etc.); public recognition values – diligence, qualification, social status, etc.; interpersonal communication – honesty, benevolence, decency, mutual assistance; personal development – dignity, aspiration for education, free development of one's abilities, self-realization; traditional values – respect for leaders, discipline as performance; urban values – personal success, enterprise, social mobility, competitions in work and talent, search for the sphere of application of one's talent, abilities" [18, p. 871–872].

Values determine the choice of professional activity and, of course, the choice of educational services. They act as guidelines that orient people's behavior. The process of value formation takes place during the period of primary socialization in the family, where a set of values is gradually formed, consisting of both universal values and perspective professional ones. Such a set of values, as a rule, includes the values of personal development, urban values that promote self-identification in professional activities. Of particular interest are values for the analysis of the marketing of educational services. The choice of such values varies depending on the gender characteristics of future students.

Within the framework of the marketing research devoted to the promotion of economic educational services, a survey of 800 respondents – first-year students of economic faculties in seven cities of Ukraine – was conducted. For the purpose of analyzing the existence of correlation links between values, selection criteria and gender identity, a sample group was formed, which included 150 girls and 150 boys. The results of the research are presented in Table 1.

Table 1

The ratio of the criteria for choosing a higher education institution for boys and girls and values

Motives for choosing a higher education institution	Girls	Boys	Values
The possibility of contacts with foreign universities	43.5 %	24 %	Urban
The possibility of additional training abroad and obtaining two diplomas – a Ukrainian and foreign one	45.3 %	28.6 %	personal development, urban
High qualification of the academic staff	40.4 %	43.4 %	public recognition
Tuition fees	25.8 %	22.5 %	personal development and urban
The brand of a higher education institution	29.7 %	30.2 %	public recognition, economic
Convenience of the location	26.8 %	25.2 %	urban, public recognition

According to the information received, the possibility of contacts with foreign universities is considered to be the most significant factor in choosing a university by 43.5 % of female university entrants and by 24.9 % of males. The next important and the most significant factor is the possibility of additional study abroad and getting two diplomas of Ukrainian and foreign universities. The girls estimate this factor as rather significant (45.3 %), while the boys consider it less important (28.6 %).

The average score of the criteria is presented in Fig. 1.

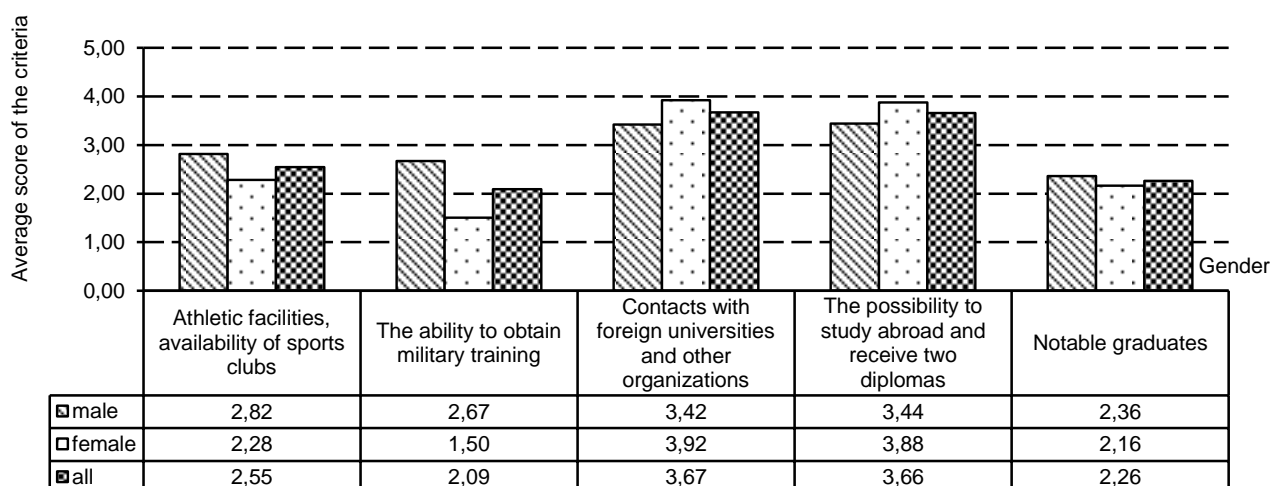


Fig. 1. The criteria for choosing a university by girls and boys in Ukraine

These data testify to the fact that girls have a desire to prospectively plan their professional activity, develop competences that are in demand in any sphere of professional activity, desire to be in demand in the international labor market. It should be noted that such criteria as high qualification of the academic staff (43.4 % for boys, 40.4 % for girls), tuition fees (22.5 % for boys, 25.8 % for girls), university brand (30.2 % for boys, 29.7 % for girls), convenience of location (25.2 % for boys, 26.8 % for girls) are approximately equally perceived as significant ones by boys and girls which can become a basis for the concept of marketing promotion of educational services. This concerns, above all, specialities, where there is no gender inequality in the choice of professions.

Within the framework of the research, the criteria and motives for selecting the profession "economist" by girls and boys, as well as the relationship between the criteria and values, have been analyzed (Table 2, Fig 2).

The dominant number of respondents answering the question "How do you assess the economic conditions of your family?" answered: "We are well provided for, but we cannot make some purchases yet" (42.5 % of the boys and 52.8 % of the girls); "Basically we have enough money, but it is difficult for us to buy durable goods" (28.7 % of the boys and 27.2 % of the girls). Only a small percentage of respondents say that they can afford almost everything (13.8 % of the boys and 7.1 % of the girls).

This is the evidence of the fact that the values of young people and the incentives for making decisions about the choice of the future profession do not depend on the economic conditions of the family.

Orientation to foreign markets, career growth, use of the opportunity to obtain additional education abroad can be prerequisites for labor mobility, more rational use of competences acquired in university and, as a result, competitiveness in the domestic market.

Thus, rational behavior in choosing a future profession is explained by the level of claims in the future professional activity. Social choice appears to be a priority, as it shapes the youth's professional identity under the influence of values that are recognized as life values, urbanistic values and values of personal development, namely: the idea of good, happiness, aspiration for education, development of one's abilities, self-realization, social mobility, search for spheres of application of one's abilities.

Thus the research results show that girls give preference to such values as personal development (aspiration for education, free development of one's abilities) and urbanistic values (personal success, social mobility, spheres of application of abilities). For boys, the values of public recognition, values by the type of need, namely economic ones, have appeared to be significant. The foregoing testifies to the prevalence of rational action among boys, oriented to individual goals and means of achievement, and rational action oriented to absolute value, that is, a value-rational action, regardless of external success among girls.

Table 2

The ratio of the criteria for choosing the profession "economist" by boys and girls and values

Motives	Girls	Boys	Values
Prestige of the profession and career opportunities	51.9 %	38.1 %	Urban, personal development, public recognition
High wages	44.7 %	51.6 %	Economic, urban

It should be noted that the incentives for choosing a profession in economics are different for girls and boys. Girls are more focused on the prestige of the profession and career opportunities (51.9 %), while boys consider this incentive less interesting (38.1 %). For boys, the incentive of high payment is a priority (51.6 %). Among the girls this stimulus was estimated as significant (44.7 %).

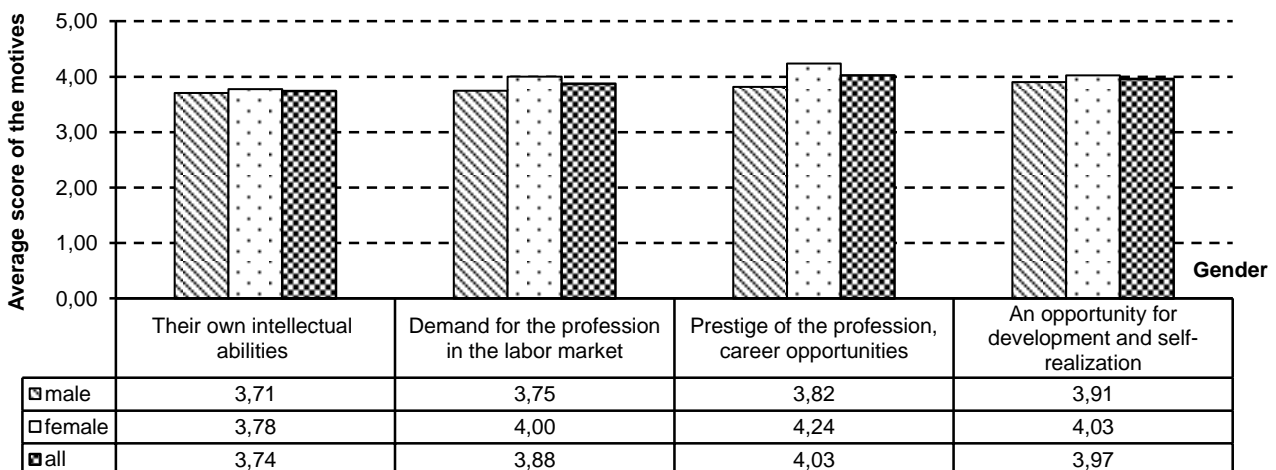


Fig. 2. The motives for choosing a profession by girls and boys in Ukraine

The research has further developed the analysis of gender inequality in the sphere of education on the basis of the marketing research results that confirmed the existence of differences in the motives and criteria for choosing a university and profession of girls and boys, which determines the variability of the values of the latter and makes it possible to predetermine the dominant type of their rational action and the area of formation of future students' loyalty taking into account gender differences.

References: 1. Швери Р. Теории рационального выбора: рациональные средства или экономический империализм / Р. Швери // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С. 35–51. 2. Arrow K. J. Social choice and individual values / K. J. Arrow. – New York : John Wiley and sons, Inc., 1951. – 136 p. 3. North D. Institutions, institutional change and economic performance / D. North. – Cambridge : Cambridge University Press, 1990. – 152 p. 4. Fogel R. Without consent or contract / R. Fogel. – New York : Norton-Press, 1989. – 544 p. 5. Anker R. Gender and Jobs: Sex Segregation of Occupations in the World / R. Anker. – Geneva : International Labour Office, 1998. – 453 p. 6. Beck T. Quick to Using Gender-Sensitive Indicators [Electronic resource] / T. Beck // Gender Management system series. – United Kindom, 1999. – 50 p. – Access mode : <http://www.eldis.org/vfile/upload/1/document/0803/ID30031.pdf>. 7. Blackburn R. M. Gendered Occupations: Exploring the Relationship between Gender Segregation and Inequality / R. M. Blackburn, J. Jarman // International Sociology. – 2006. – No. 21(2). – P. 289–315. 8. Jayachandran S. The Roots of Gender Inequality in Developing Countries [Electronic resource] / S. Jayachandran // Annual Review of Economics. – Northwestern University, 2014. – Access mode : http://faculty.wcas.northwestern.edu/~sjv340/roots_of_gender_inequality.pdf. 9. England P. Gender Inequality in Labor Markets: The Role of Motherhood and Segregation / P. England // Social Politics : International Studies in Gender, State & Society. – 2005. – No. 12. – P. 264–288. 10. Kimmel M. The Gendered Society / M. Kimmel. – 4th edition. – New York : Oxford University Press, 2010. – 640 p. 11. Mann S. A. Doing Feminist Theory: From Modernity to Postmodernity / S. A. Mann. – 1st edition. – New York : Oxford University Press, 2012. – 475 p. 12. Марценюк Т. Участь чоловіків і жінок у різних галузях і рівнях освіти / Т. Марценюк // Молодь України: від освіти до праці / [С. Оксамитна, О. Виноградов, Л. Малиш, Т. Марценюк ; за ред. С. Оксамитної]. – Київ : ВПЦ НАУКМА, 2010. – С. 27–40. 13. Мельник Т. Сучасне гендерне мислення : словник / Т. Мельник, Л. Кобелянська. – Київ : К.І.С., 2005. – 280 с. 14. Чухим Н. Гендер та гендерні дослідження в ХХ ст. / Н. Чухим // Незалежний культурологічний часопис "Г". – 2000. – № 17. – С. 22–29. 15. Гендерні дослідження: прикладні аспекти : монографія / [В. П. Кравець, Т. В. Говорун, О. М. Кікінежді та ін.]. – за наук. ред. В. П. Кравця. – Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2013. – 448 с. 16. Пищуліна О. М. Гендерні аспекти зайнятості в ЄС та Україні [Електронний ресурс] / О. М. Пищуліна // Центр Разумкова. – Режим доступу : http://old.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=1301. 17. Weber M.

Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology / M. Weber. – California : University of California Press, 1978. – 1469 p. 18. Энциклопедический социологический словарь / под общей ред. Г. В. Осипова. – Москва : изд-во РАН, 1995. – 939 с.

References: 1. Shveri R. Teorii ratsionalnogo vybora: ratsionalnye sredstva ili ekonomicheskii imperializm // Voprosy ekonomiki. – 1997. – No. 7. – P. 35–51. 2. Arrow K. J. Social choice and individual values / K. J. Arrow. – New York : John Wiley and sons, Inc, 1951. – 136 p. 3. North D. Institutions, institutional change and economic performance / D. North. – Cambridge : Cambridge University Press, 1990. – 152 p. 4. Fogel R. Without consent or contract / R. Fogel. – New York : Norton-Press, 1989. – 544 p. 5. Anker R. Gender and Jobs: Sex Segregation of Occupations in the World / R. Anker. – Geneva : International Labour Office, 1998. – 453 p. 6. Beck T. Quick to Using Gender-Sensitive Indicators [Electronic resource] / T. Beck // Gender Management system series. – United Kindom, 1999. – 50 p. – Access mode : <http://www.eldis.org/vfile/upload/1/document/0803/ID30031.pdf>. 7. Blackburn R. M. Gendered Occupations: Exploring the Relationship between Gender Segregation and Inequality / R. M. Blackburn, J. Jarman // International Sociology. – 2006. – No. 21(2). – P. 289–315. 8. Jayachandran S. The Roots of Gender Inequality in Developing Countries [Electronic resource] / S. Jayachandran // Annual Review of Economics. – Northwestern University, 2014. – Access mode : http://faculty.wcas.northwestern.edu/~sjv340/roots_of_gender_inequality.pdf. 9. England P. Gender Inequality in Labor Markets: The Role of Motherhood and Segregation / P. England // Social Politics : International Studies in Gender, State & Society. – 2005. – No. 12. – P. 264–288. 10. Kimmel M. The Gendered Society / M. Kimmel. – 4th edition. – New York : Oxford University Press, 2010. – 640 p. 11. Mann S. A. Doing Feminist Theory: From Modernity to Postmodernity / S. A. Mann. – 1st edition. – New York : Oxford University Press, 2012. – 475 p. 12. Martseniuk T. Uchast cholovikiv i zhinkov u riznykh haluziakh osvity / T. Martseniuk // Molod Ukrainy: vid osvity do pratsi / [S. Oksamytna, O. Vynordadov, L. Malys, T. Martse-niuk ; za red. S. Oksamytnoi]. – Kyiv : VPTs NAUKMA, 2010. – P. 27–40. 13. Melnyk T. Suchasne henderne myslennia: slovnyk / T. Melnyk, L. Kobelianska. – Kyiv : K.I.S., 2005. – 280 p. 14. Chukhym N. Hender ta henderni doslidzhennia v XX st. [Gender and gender research in the XX century] / N. Chukhym // Nezaleznyi kulturolohichni chasopys "Yi". – 2000. – No. 17. – P. 22–29. 15. Henderni doslidzhennia: prykladni aspekty : monohrafiia [Gender research: applied aspects : monograph] / [V. P. Kravets, T. V. Hovorun, O. M. Kikinezhdii et al.]. ; za nauk. red. V. P. Kravtsia. – Ternopil : Navchalna knyha – Bohdan, 2013. – 448 p. 16. Pyshchulina O. M. Henderni aspekty zainiatosti v YeS ta Ukraini [Electronic resource] / O. M. Pyshchulina // Tsentri Razumkova. – Access mode : http://old.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=1301. 17. Weber M. Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology / M. Weber. – California : University of California Press, 1978. – 1469 p. 18. Entsiklopedicheskiy sotsiologicheskii slovar / pod. obshch. red. G. V. Osipova. – Moskva : uzd-vo RAN, 1995. – 939 p.

Information about the authors

N. Lysytsya – Doctor of Sciences in Sociology, Professor of the Department of Economics and Marketing of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Nauky Ave., Kharkiv, Ukraine, 61166, e-mail: nmva0908@gmail.com).

D. Nagayvska – lecturer of the Department of Economics and Marketing of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Nauky Ave., Kharkiv, Ukraine, 61166, e-mail: d.nagayvska@gmail.com).

Інформація про авторів

Лисиця Надія Михайлівна – д-р соціол. наук, професор кафедри економіки і маркетингу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9-А, м. Харків, Україна, 61166, e-mail: nmva0908@gmail.com).

Нагаївська Дар'я Юріївна – викладач кафедри економіки та маркетингу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9-А, м. Харків, Україна, 61166, e-mail: d.nagayvska@gmail.com).

мічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9-А, м. Харків, Україна, 61166, e-mail: d.nagayvska@gmail.com).

Информация об авторах

Лисица Надежда Михайловна – д-р социол. наук, профессор кафедры экономики и маркетинга Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9-А, г. Харьков, Украина, 61166, e-mail: nmva0908@gmail.com).

Нагайвская Дарья Юрьевна – преподаватель кафедры экономики и маркетинга Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9-А, г. Харьков, Украина, 61166, e-mail: d.nagayvska@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
15.05.2017 р.*

УДК 339.562:332.14:351.862.4:33

JEL Classification: H83; L51; R11

РЕГІОНАЛЬНІ ТА ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАВДАНЬ У СФЕРІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Лупак Р. Л.

Визначено необхідність у реалізації державної політики імпортозаміщення, у якій для забезпечення її ефективності потрібно враховувати регіональні та галузеві особливості економіки держави. Здійсненням такої політики має стати успішне вирішення завдань у сфері економічної безпеки держави.

Висвітлено низку наукових тверджень щодо цільових орієнтирів державного регулювання імпортозаміщення, у яких обґрунтовано масштабність проблеми імпортозалежності та її впливу на економічну безпеку держави.

Головний акцент зроблено на наукове обґрунтування регіональних і галузевих особливостей державного регулювання імпортозаміщення, які можуть мати важливе теоретичне та практичне значення в контексті реалізації завдань у сфері економічної безпеки держави. До відповідних регіональних особливостей зараховано виявлення ресурсних відмінностей регіонів у зменшенні імпортних потоків товарів, установлення додаткових та збільшення місцевих податків і зборів на товари критичного імпорту, організацію та регулювання

співробітництва регіонів у транскордонному просторі, забезпечуючи їхню імпорتنу незалежність, збільшення масштабів використання потенціалу сільських територій у процесах імпортозаміщення, ефективну міжрегіональну співпрацю в розвитку споживчого ринку та протидії імпортозалежності. На галузевому рівні варто розглядати такі особливості, як: структурування галузевого середовища на основі можливостей забезпечення незалежності від імпорту товарів (широкого вжитку, виробничого призначення) та енергоресурсів; формування справедливого та рівноправного конкурентного середовища у сферах виробництва й обігу імпортозамінної продукції; системна детинізація імпортих потоків ресурсів і товарів у галузевих сегментах внутрішнього ринку; структурно збалансований і системно-орієнтований на національні інтереси розвиток внутрішньої торгівлі вітчизняними та імпортними товарами.

З огляду на означені регіональні та галузеві особливості, набули подальшого розвитку наукові напрацювання щодо переліку завдань, які необхідно ставити та вирішувати у сфері економічної безпеки держави. Попри це, досягнути найвищого ефекту в забезпеченні економічної безпеки держави можна за умови формування в галузях та регіонах середовищ, у яких буде поєднано інтереси їхніх суб'єктів господарювання із загальнонаціональними інтересами.

Ключові слова: імпортозаміщення, імпортозалежність, державне регулювання, регіональні та галузеві особливості, економічна безпека держави.

.....

РЕГИОНАЛЬНЫЕ И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ЗАДАЧ В СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Лулак Р. Л.

Определена необходимость в реализации государственной политики импортозамещения, в которой для обеспечения ее эффективности нужно учитывать региональные и отраслевые особенности экономики государства. Осуществлением такой политики должно стать успешное решение задач в сфере экономической безопасности государства.

Освещен ряд научных утверждений относительно целевых ориентиров государственного регулирования импортозамещения, в которых обосновывается масштабность проблемы импортозависимости и ее влияния на экономическую безопасность государства.

Главный акцент сделан на научное обоснование региональных и отраслевых особенностей государственного регулирования импортозамещения, которые могут иметь важное теоретическое и практическое значение в контексте реализации задач в сфере экономической безопасности государства. К соответствующим региональным особенностям отнесены выявление ресурсных различий регионов в уменьшении импортных потоков товаров, установление дополнительных и увеличение местных налогов и сборов на товары критического импорта, организация и регулирование сотрудничества регионов в трансграничном пространстве с обеспечиванием их импортной независимости, увеличение масштабов использования потенциала сельских территорий в процессах импортозамещения, эффективное межрегиональное взаимодействие в развитии потребительского рынка и противодействию импортозависимости. На отраслевом уровне следует рассматривать такие особенности, как: структурирование отраслевой среды на основе возможностей обеспечения независимости от импорта товаров (широкого потребления, производственного назначения) и энергоресурсов; формирование справедливой и равноправной конкурентной среды в сферах производства и обращения импортозамещающей продукции; системная детинізація імпортих потоків ресурсів і товарів в отраслевых сегментах внутреннего рынка; структурно сбалансированное и системно-ориентированное на национальные интересы развитие внутренней торговли отечественными и импортными товарами.

Учитывая обозначенные региональные и отраслевые особенности, получили дальнейшее развитие научные разработки относительно перечня задач, которые необходимо ставить и решать в сфере экономической безопасности государства. Несмотря на это, достичь наивысшего эффекта в обеспечении экономической безопасности государства можно при условии формирования в отраслях и регионах сред, в которых будут сочетаться интересы их субъектов с общенациональными интересами.

Ключевые слова: импортозамещение, импортозависимость, государственное регулирование, региональные и отраслевые особенности, экономическая безопасность государства.

REGIONAL AND BRANCH PECULIARITIES
OF STATE REGULATION OF IMPORT SUBSTITUTION
IN THE CONTEXT OF THE IMPLEMENTATION OF TASKS
IN THE SPHERE OF ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

R. Lupak

The necessity for realization of the state policy of import substitution has been defined, this policy, to be effective, requiring consideration of regional and sectoral characteristics of the country's economy. The implementation of this policy relies on the successful provision of economic security of the state.

Several scientific statements have been discussed concerning the targets of state regulation of import substitution, which explain the magnitude of the problem of import dependence and its impact on the economic security of the state.

The main emphasis is on the scientific substantiation of regional and branch peculiarities of state regulation of import substitution, which may have important theoretical and practical significance in the context of the implementation of tasks in the sphere of economic security of the state. The relevant regional characteristics include the identification of the resource differences of regions in the reduction of import flows of goods, establishing additional and increasing the local taxes and duties on goods of critical import, organization and management of cooperation of regions in the cross-border space while providing them with import independence, increased use of the potential of rural areas in the processes of import substitution, effective interregional interaction in the development of the consumer market and countering the import dependence. At the sector level the following features should be considered: the structuring of the industry environment on the basis of the ability to achieve independence from import of goods (consumer, industrial) and energy resources; formation of fair and equitable competitive environment in the spheres of production and circulation of import-substituting products; system deshadowing of import flows of resources and goods in the industry segments of the domestic market; structurally balanced and systems-oriented to the national interests development of domestic trade in domestic and imported goods.

Given the marked regional and industry characteristics, the scientific techniques regarding the list of tasks to be set and solved in the sphere of economic security of the state have been further developed. Despite this, the highest effect in ensuring economic security of the state is possible on the condition of formation of sectoral and regional environments in which interests of their actors will be combined with national interests.

Keywords: import substitution, import dependence, state regulation, regional and industrial characteristics, economic security of the state.

Ефективна державна політика імпортозаміщення не може бути реалізована єдиним підходом до держави як соціально-економічної системи загалом і потребує уточнення застосовуваних механізмів, інструментів, засобів. Зокрема, різним є, переважно, рівень імпортозалежності на окремих територіях держави, у тому числі в аспектах товарної спеціалізації, потреб споживачів, їхніх можливостей тощо.

Так, свої особливості на стан імпортозалежності й можливості її протидії накладають функціональні відмінності видів економічної діяльності та галузей економіки, товарно-грошових відносин в їхніх межах. Відповідно, у реалізації державної політики імпортозаміщення мають об'єктивно враховувати її регіональні та галузеві аспекти. До того ж їх доцільно розглядати з позиції пошуку можливостей ефективного забезпечення економічної безпеки держави, що дозволить

у процесі розроблення стратегічних документів раціонально підходити до визначення пріоритетів та напрямів регулювання національних економічних інтересів.

Очевидно, кожен регіон і галузь економіки мають свої переваги, які становлять основу економічної безпеки держави, але відсутність збалансованого розвитку внутрішнього ринку не дозволяє повною мірою їх використовувати у її забезпеченні та зміцненні. Тому визначення концептуального змісту регіональних і галузевих особливостей державної політики імпортозаміщення передбачає передумови її ефективного розроблення та реалізації, що і вплине на рівень забезпеченості економічної безпеки держави.

Проблемам державного регулювання імпортозаміщення приділено значну увагу у працях вітчизняних і зарубіжних науковців: З. Варналія, Т. Васильціва, В. Гейця, В. Зарянкіна, Т. Крупельницької, О. Кундицького,

А. Мазаракі, Р. Пребіша, О. Собкевич, О. Старовойтової, А. Сухорукова, М. Флейчук, Дж. Хелінера, А. Шевченко. Обґрунтування дієвих механізмів, інструментів, заходів та засобів реалізації завдань у сфері економічної безпеки держави є об'єктом досліджень таких науковців, як: В. Богомолова, В. Власюка, В. Волошина, В. Горбуліна, А. Двігун, К. Денчева, Я. Жаліла, В. Мунтіян, Дж. Стігліца, В. Шлемко. Проте динамічність розвитку економіки та її внутрішнього споживчого ринку все більше обумовлено регіональними та галузевими особливостями, які мають враховувати в системі державного регулювання імпортозаміщення для вирішення завдань забезпечення економічної безпеки держави.

Метою статті є наукове обґрунтування регіональних та галузевих особливостей державного регулювання імпортозаміщення щодо реалізації завдань у сфері економічної безпеки держави.

Окремі науковці дотримуються думки, що імпорту залежність держави в аспекті регіонів необхідно, насамперед, розглядати з боку країн-походження імпортованих товарів та пізніше роботи висновки про рівень захищеності від них і внутрішні передумови, які вплинули на це. Вони зазначають, що в разі зменшення імпорту з розвинутих країн та одночасного її збільшення із транзитивних країн і тих, що розвиваються, держава за активної реалізації нею політики імпортозаміщення може досягти вищого техніко-економічного рівня та успішно забезпечити власну економічну безпеку [1]. Такі твердження є справедливими, у них об'єктивно визначено спроможність та перспективи внутрішніх виробників і територій їхнього функціонування, ефектної реалізації імпортозахисної стратегії. Очевидно, що за якісними характеристиками імпортовані товари з розвинутих країн мають суттєві переваги та конкурувати з їхніми товаровиробниками вкрай важко. Попри це, економіка регіонів та їхніх споживчих ринків розвиваються різними темпами і від того змінюється інтенсивність імпортованих потоків товарів із різних країн.

Очевидно, що оптимальним є варіант імпортозалежності економіки держави від первинної сировини, яку пізніше обробляють і перетворюють на готову продукцію на її території. У результаті відбудеться розподіл регіонів за промисловою та технологічною складовими, який буде засвідчувати їхній потенціал і перспективи в зовнішній торгівлі. Тут важливо враховувати, що за таких обставин державна політика імпортозаміщення буде ефективною, якщо вдасться розробити схему міжрегіональних виробничих зв'язків, за якої на їхніх територіях будуть функціонувати високотехнологічні інтегровані об'єднання. У підсумку в державі вдасться налагодити самодостатній та самостійний розвиток економіки та забезпечити прийнятний рівень економічної безпеки.

А. Шевченко пропонує улагоджувати ресурсні відмінності регіонів у разі зменшення їх і держави від імпортозалежності шляхом створення та розвитку промислових кластерів, які будуть функціонувати у формі організованої географічно локалізованої мережі підприємств і державних установ та забезпечувати замкну-

тий виробничий ланцюг у реалізації продукції. Відповідно, удасться задіяти увесь суб'єктний склад господарського комплексу регіону, із метою створення кластерної мережі, запровадження в ній інноваційних технологій, розвитку людського капіталу, розбудови інфраструктури, забезпечення доступу до фінансових ресурсів та ринків [2]. Очевидно, що така модель має багато переваг у регулюванні імпортозаміщення в регіональному аспекті, але також необхідно враховувати і значну кількість чинників, які необхідно пов'язати для забезпечення належної функціональності виробничих кластерів. Зокрема, важливо, щоб територія регіону була в достатньому обсязі забезпечена трудовими ресурсами, сировинно-ресурсною базою, інвестиційним капіталом та ін. Попри це, попередньо на загальнодержавному рівні має завершитися формування інституційно-правової бази, управління нормами якої не буде перешкоджати державній політиці імпортозаміщення та створювати додаткові загрози економічній безпеці держави.

У державних органах влади необхідно, щоб діяли виконавчі служби, які оперативно будуть моніторити обсяги надходжень імпорту на внутрішній ринок країни та окремі її регіони та вживати необхідних захисних заходів. Але, відповідно, це буде потребувати високої об'єктивності та кваліфікації діагностування, чіткого налагодження взаємозв'язків між регіонами й центральними органами державного управління, чого досягнути досить складно та витратомістко.

Однією з головних переваг для окремих регіонів держави є їхнє розміщення в межах прикордонних територій, і це дозволяє по-іншому структурувати потенціал у ході реалізації політики імпортозаміщення. Так, переваги можуть стосуватися придбання сировини, освоєння нових виробничих технологій, соціальної культури на споживчому ринку та ін. Водночас, багато в чому результати транскордонного співробітництва залежать від центральних органів влади та їхньої функціональності в налагодженні роботи міждержавних і міжурядових комісій, які б забезпечували розроблення та реалізацію механізмів взаємодії регіональних органів влади з інституціями сусідніх країн. Тому ефективність державної політики імпортозаміщення в ході транскордонного співробітництва в основному буде залежати від уміння регіональних органів державної влади самостійно налагоджувати імпортозахисні зв'язки. Попри це, на прикордонних територіях держави утвориться різна інтенсивність імпортованих потоків товарів і завантаженість органів митного контролю, що буде ускладнювати їхню роботу та може призвести до збільшення зловживань у цій сфері.

Практичне значення мають пропозиції В. Приходько, які стосуються створення на прикордонних територіях різних преференційних економічних режимів та торговельно-посередницьких комплексів. Такі режими поглиблюють і диверсифікують зовнішньоекономічні зв'язки із прикордонними регіонами сусідніх держав, а розвиток транскордонних ринків буде мати позитивний вплив на торговельний баланс держави. Крім того,

буде забезпечено стимулювання іноземного інвестування, освоєння нових технологій та імпорту високотехнологічного обладнання [3]. Таким чином, у межах прикордонних регіонів вдасться створити ринкову інфраструктуру, яка істотно полегшить реалізацію державної політики імпортозаміщення. Тут важливо, що накопичення стійких зовнішньоекономічних зв'язків на основі розвитку прикордонної торгівлі підвищить рівень забезпеченості економічної безпеки держави.

У праці [4, с. 172–189] за редакцією Т. Васильціва та В. Бойка наголошено, що метою політики регулювання економічної безпеки держави має стати забезпечення життєво важливих інтересів сільських мешканців і територіальних громад, високої ефективності функціонування соціально-економічного комплексу та збалансований розвиток сільських територій. Водночас, автори дотримуються думки, що в ході реалізації державної політики імпортозаміщення потенціал сільських територій повноцінно не використовують і зараховують до вторинних засобів протидії руху імпортованих товарів. Припущення науковців стосуються комплексного вирішення завдань у ході зниження імпортової залежності держави, за якого застосування просторово-структурного підходу виділяє перспективи залучення сільських територій, а не лише великих міст, обласних центрів та місцевостей. Очевидно, що економіка села не здатна протистояти імпорту товарів, але вона володіє значним людським, інфраструктурним, соціально-культурним потенціалом, і його ефективно використання може пришвидшити здобуття імпортової та, головне, економічної незалежності держави.

Без сумніву, модель сільської економіки має бути змінена і в її розвитку закладено нетипові для села види економічної діяльності (виробництво харчових продуктів, постачання електроенергії, надання інформаційно-технологічних послуг). Важливо, щоб органи державного управління раціонально регулювали розвиток перспективних напрямів підприємницької діяльності на сільських територіях, зокрема з позиції формування потенціалу до заміщення імпортованих товарів.

Слід зазначити, що результати реалізації політики імпортозаміщення обумовлено якістю налагодження господарських зв'язків та стимулювання співробітництва між регіонами в межах країни. Так, О. Шевченко вважає, що, завдяки активізації міжрегіонального співробітництва, можна розкрити й ефективно використовувати внутрішній соціально-економічний потенціал розвитку регіону, зміцнити консолідований господарський простір країни, заощадити бюджетні кошти та спрямувати їх для фінансування нагальних загальнодержавних потреб. А це все є важливими передумовами успішної реалізації державної політики імпортозаміщення. Також він наголошує, що регіональну політику імпортозаміщення має бути спрямовано на підвищення захищеності окремих регіонів формувати міцні виробничі та збутові зв'язки з іншими регіонами, утвердження поступового переходу регіонів від торговельно-посередницьких до інвестиційно-виробничих взаємозв'язків [5].

Автор вважає, що такий спосіб реалізації державної політики імпортозаміщення має значні переваги і, що важливо, дозволяє сформувати значні резерви для її активізації та підвищення результативності. Відтак вдасться сформувати між регіонами єдиний економічний простір, який буде підлягати належному регулюванню, забезпечувати від негативних тенденцій та дозволяти ефективно використовувати з виробничою метою увесь обсяг місцевих ресурсів.

У праці [6, с. 8–10] за редакцією Я. Жаліла запропоновано розглядати міжрегіональне співробітництво як потужну організаційну інновацію державної політики імпортозаміщення, що суттєво підвищує її результативність за рахунок посилення суб'єктності регіонів і їхньої здатності продукувати власні ініціативи та проекти розвитку, формування національних проектів макрорегіонального рівня, забезпечення комплексності розвитку територій, у тому числі депресивних, налагодження інтеррегіонального співробітництва, уникнення розпорощення та нецільового використання бюджетних асигнувань. Усе це підтверджує, що міжрегіональне співробітництво є найперспективнішим напрямом державної політики імпортозаміщення, який мають активно розвивати та підтримувати всі суб'єкти національної економіки.

Натомість автори наукової праці "Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети" [7, с. 393–602] за редакцією З. Варналія більше акцентують увагу на вирішенні в ході реалізації державної політики імпортозаміщення проблем, пов'язаних з активізацією підприємницької діяльності та регулюванням внутрішнього споживчого ринку на регіональному рівні. Так, вони визначають першочерговість удосконалення державної регуляторної бази підприємництва, розвитку спеціальних економічних зон та територій із пільговим режимом інвестиційної діяльності, стимулювання інноваційної діяльності, створення кластерних систем у регіоні. На думку автора, вирішення такого складу завдань на перших етапах державної політики імпортозаміщення повною мірою сформує в територіальному масштабі регіону економічно безпечне та прозоре економіко-правове середовище й економіко-ресурсний потенціал для розвитку підприємницького сектору та виробництва ним аналогічної імпорту продукції.

Як уже зазначалося, для забезпечення економічної безпеки держави регулювання імпортозаміщення має відбуватися не лише щодо окремих регіонів, а й стосуватися різних галузей національного господарства. Так, у межах галузевого підходу політику імпортозаміщення буде обумовлено характеристиками кінцевого використання ресурсів держави її економічними агентами та вибору переліку продукції, який групують щодо необхідності у відновленні виробничих потужностей чи налагодження нового виробництва. На відміну від регіонального підходу до політики імпортозаміщення, галузевий здатний забезпечити більшу керованість економічних процесів, більш ефективно реалізовувати стратегічні управлінські рішення, швидше адаптувати господарський комплекс держави до світових та внутрішньоекономічних тенденцій.

Серед науковців існують різні припущення щодо вибору галузевих пріоритетів та напрямів державної політики імпортозаміщення, які розподіляють за рівнем державної підтримки, характером формування базового економічного потенціалу держави, інноваційністю галузей, типами стратегічного управління галузевим середовищем та ін.

Так, науковці Національного інституту стратегічних досліджень припускають, що на галузевому рівні державна політика імпортозаміщення має стосуватися заміни імпортованих ресурсів і товарів широкого вжитку та виробничого призначення [8, с. 8; 9, с. 93–103]. Правильно розглядати галузі як інструмент заміни імпорту, оскільки цьому слугують їхні можливості найкраще використовувати внутрішній потенціал держави. Утім не варто акцентувати увагу лише на окремих групах товарів та ресурсах, адже на внутрішньому споживчому ринку може існувати імпортна залежність від послуг, технологічних розробок, інтелектуального капіталу та ін., що також потрібно враховувати.

Кардинально протилежними є думки зарубіжних науковців, які наголошують, що політика імпортозаміщення має більше враховувати порядок утворення ланцюгів доданої вартості, оскільки штучне (протекціоністське) формування внутрішнього виробничого середовища не може бути тривалим, потребує постійного вливання фінансового капіталу, обмежує конкуренцію та вибір споживачів на внутрішньому ринку. Так, Р. Магнус і Е. Анер стверджують: "... витрати на виробництво як промислової, так і непромислової продукції становлять лише невелику частку остаточної їхньої ціни. Саме лише виробництво не може забезпечити державі достатніх доходів у довгостроковій перспективі" [10]. Г. Хубауер та Ш. Степхенсон пропонують формувати галузеву структуру в політиці імпортозаміщення, віддаючи перевагу сфері послуг. Тобто, за умов наявності конкурентоспроможного пакета послуг економіка держави здатна швидше інтегруватися до тенденцій на внутрішньому та зовнішньому споживчих ринках і підвищити ефективність господарської діяльності власних товаровиробників [11, с. 622–623]. На думку автора, такі твердження чітко охарактеризовують сучасність бізнес-процесів, коли виробники переносять частину своїх потужностей в інші країни та зосереджуються на завданнях реалізації продукції. Відповідно, у світовій економіці підвищується пріоритетність розвитку таких секторів сфери послуг, як транспортного, інформаційно-технологічного, аутсорсингу чи офшорингу, освітнього.

Разом із тим, необхідно, щоб у бізнес-середовищі країни не порушували стандарти, за якими відбувається його формування та розвиток. Ідеться про рівень конкуренції та відсутність монополізованості товарних ринків. Без сумніву, розвиток галузей не може відбуватися, якщо між її суб'єктами не існує конкуренції. Це в кінцевому підсумку призводить до пошуку ними неринкових механізмів збільшення фінансово-економічних результатів. Очевидно, і політика імпортозаміщення за таких галузевих умов не буде досягати поставлених цілей.

Загалом, змістовність державної політики імпортозаміщення полягає у формуванні середовища, у якому національні товаровиробники отримують державну підтримку через їхнє субсидювання, надання вільного доступу до різних сфер внутрішнього ринку, полегшення у виконанні інституційно-правових норм, створення тарифних чи нетарифних обмежень іноземним контрагентам та ін. Таким чином, уже в передумовах державної політики імпортозаміщення закладають принципи нерівномірної та несправедливої участі виробників продукції на внутрішньому споживчому ринку. Але сучасні тенденції свідчать, що така модель політики імпортозаміщення є недієвою і не може існувати тривалий час. Більше того, за таких обставин істотно збільшується кількість загроз економічній безпеці держави, які виникають у міру відсутності стабільних нормативно-правових умов і гарантій, сприятливого клімату для капіталовкладень, справедливого державного контролю на ринку.

Значна кількість науковців наголошують на певній пріоритетності в політиці імпортозаміщення галузей, у яких рівень конкуренції має бути вищим, на відміну від інших галузей. Так, М. Цап дотримується думки про першочерговий порядок у контексті протидії імпортній залежності скерування рішень державних органів влади в бік зниження рівня монополізації та формування здорового конкурентного середовища у сферах виробництва й товарообігу. Наголошує, що доступ вітчизняних товарів до роздрібних торговельних мереж мають здобувати не за рахунок протекціоністських обмежень, а завдяки прозорому та справедливому конкурентному середовищу. Утім не відкидає важливість так званого м'якого стримування продукції імпорту та державної підтримки внутрішніх товаровиробників у пріоритетних для економіки галузях [12, с. 11–12].

Натомість С. Шевцова, Т. Васильців та М. Серпухов стверджують, що політику імпортозаміщення слід скерувати в напрямі тих галузей, у яких держава за певних капіталовкладень буде отримувати максимальний дохід за мінімального рівня ризику і до того ж дотримувати принципів добросовісної конкуренції та штучно не монополізувати ринок [13, с. 47–49; 14, с. 53–59; 15, с. 108–109]. Автор вважає, що застосування результативного підходу в управлінні імпортозаміщенням, а особливо в галузевому аспекті, не дозволить вирішити концептуальні завдання, оскільки часто можна очікувати високих результатів від галузей, у яких виробничі процеси довготривалі (освіти, наукової та технічної діяльності, охорони здоров'я та ін.).

Повністю протилежними є припущення В. Романенко та Е. Прушківської, які в межах розвитку імпортозаміщення пропонують поєднувати серед галузей економіки процеси формування великих монополістичних угруповань (монополізації) та посиленого антимонопольного регулювання (демонополізації). Так, вони наголошують, що концентрація та централізація капіталу є неминучим результатом розвитку продуктивних сил економіки держави і, таким чином, доводять необхідність в існуванні на внутрішньому споживчому ринку

державних монополій, насамперед у високотехнологічних галузях (машинобудуванні, хімічній і нафтохімічній, інформаційно-технологічній та ін.) [16, с. 16–17; 17, с. 47–49]. Очевидно, що монополізація є значною загрозою для економічної безпеки держави, але практика світового ринку засвідчує реалізацію більше ніж 50 % багатьох видів продукції монополістичними угрупованнями. Автор вважає, що коли ринок насичують підприємства з малопотужним виробничим потенціалом і їхня продукція має високу додану вартість, державі, щоб не втратити окремі види економічної діяльності, необхідно суб'єктів виробничого комплексу згрупувати, у тому числі створювати монополії.

Одним із пріоритетних напрямів економічного розвитку держави є критичне скорочення тіньового сектору, який робить негативний вплив на ефективність управління національним господарством, стримує його розвиток та зміцнення безпеки, дестабілізує міжгалузеві економічні відносини. Слід зазначити, що така спрямованість притаманна й політиці імпортозаміщення в галузево-секторальному вимірі.

На сучасному етапі суспільно-економічних відносин у кожній галузі є сектори, покриті певним рівнем тінізації, його значення може перевищувати 50 %, якщо в державі внутрішньогалузевої виробничі зв'язки є несформованими та практично неіснуючими. До того ж такі галузі істотно залежні від імпортного забезпечення продукцією виробничого призначення, що одночасно підтримують їхній функціональний стан. Відповідно, підвищується актуальність розроблення та реалізації низки детінізаційних заходів галузево-секторального характеру, які варто включати в державну політику імпортозаміщення як такі, що будуть стосуватися легалізації та підвищення ефективності в регуляторній і дозвільно-контрольній сферах [18, с. 3–4; 19, с. 37]. Безсумнівно, що відсутність у галузі повного виробничого циклу та його забезпеченість залежить від імпорту, призводить до погіршення її економічної незалежності та пошуку економічними агентами більш привабливих напрямів зменшення вартості продукції. Одним із таких є напрям тінізації грошового капіталу та ресурсів, що використовують у виробництві продукції. Автор дотримується наукової думки, що для достатньої протидії тіньовим зовнішньоекономічним відносинам першочергово необхідно легалізувати тіньові потоки імпортих товарів шляхом створення та надання повноважень дієздатним суб'єктам державної влади, які будуть працювати в кожній галузі економіки. Саме утворення спеціалізованих галузевих відділів у регуляторній і дозвільно-контрольній системах пришвидшить детінізацію імпорту та посилить економічний захист внутрішніх товаровиробників.

Про актуальність реалізації детінізаційної політики у фінансовій та інших сферах також зазначено в аналітичній доповіді "Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання" [20, с. 20–26]. Автори вдало поєднують проблеми імпортозалежності й тінізації економіки та пропонують їх вирішувати такими превентивними заходами, як: запровадження єдиних держав-

них реєстрів, насамперед у високотехнологічних галузях; формування середовища несприйняття девіантної економічної поведінки; розбудова повноцінної інфраструктури протидії імпортним тіньовим товаропотокам та ін. Незаперечно, що необхідність в імпортозаміщенні в окремих галузях виникає через низьку ефективність детінізаційної політики, а особливо це яскраво можна бачити в галузях оптової та роздрібної торгівлі, переробної промисловості, сільського господарства. Відтак безрезультатно програмувати імпортозахисні заходи, не враховуючи тенденцій у детінізації суспільно-економічних відносин.

Відомо, що функціональність національної економіки виражено в задоволенні споживчого попиту населення, а забезпечення її розвитку через недопущення критичного рівня імпортозалежності – у формуванні внутрішнього виробничого середовища, що здатне продукувати товари, аналогічні імпортним, та надавати їх на споживчому ринку, відповідно до потреб народного споживання. Відтак остаточні результати імпортозаміщення слід очікувати у сфері торгівлі, яку необхідно системно та структурно-збалансовано розвивати.

Слід зазначити, що всі вкладення ресурсів у відродження та створення нових виробничих комплексів для заміни імпортової продукції вітчизняною не будуть мати необхідної віддачі, якщо їхня привабливість реалізації для торговельних об'єктів буде нижчою, від реалізації імпорту. Важливо, щоб вітчизняна імпортозамінна продукція була привабливою за ціновими та якісними характеристиками, що є головними критеріями наявності й популярності на споживчому ринку.

Низка науковців твердить про необхідність у закладанні стимулювального механізму в державній політиці імпортозаміщення для забезпечення розвитку внутрішньої торгівлі вітчизняними товарами. До того ж пропонують використовувати безліч інструментів стимулювання, якими можна змінити структуру продажів на торговельних об'єктах на користь товарів вітчизняного виробництва. Відтак системна орієнтація суб'єктів торговельної діяльності на національні інтереси не лише забезпечить захист виробничого сектору, а й надасть йому потужний стимулювальний імпульс підвищувати рівень конкурентоспроможності імпортозамінної продукції та збільшувати масштаби задоволення масового споживчого попиту на внутрішньому ринку.

Попри це, розвиток внутрішньої торгівлі має відбуватися структурно збалансовано та відповідати сучасним викликам світової економіки для забезпечення позитивного ефекту політики імпортозаміщення. Також необхідно враховувати, що забезпечення структурно збалансованого розвитку торгівлі обумовлено вдосконаленням структури видів і форматів торгівлі, реалізацією функцій та ролі малого торговельного підприємництва, розвитком діяльності інвестиційно-інноваційних активних об'єктів торговельного бізнесу, поліпшенням структури зайнятості та оплати праці в торгівлі [21, с. 21–22]. Насамперед такі процеси необхідно планувати, оскільки їхня ефективність залежить від значної кількості чинників (фінансово-інституційних, економічно-ресурсних,

організаційно-економічних, соціально-мотиваційних та ін.), які також ураховують у політиці імпортозаміщення, але вони стосуються всіх галузей економіки та мають дещо інше практичне значення.

Утім не можна раціонально прогнозувати потоки імпортозамінних товарів на внутрішньому споживчому ринку, якщо їх обумовлено нестабільністю платоспроможного попиту населення, значними ціновими коливаннями, малою зацікавленістю національних експортерів задовольняти споживчі потреби внутрішнього ринку. Так, у праці [22, с. 495–499] за редакцією О. Власюка та А. Мокія наголошено на важливості розроблення моделі внутрішнього споживання, у якій буде поєднано інтереси споживачів товарів і послуг із національними економічними інтересами. До того ж її ефективність буде залежати від забезпечення цінової стабільності та прогнозованості на більшість наявних на ринку видів продукції, збалансованої насиченості ринків вітчизняною продукцією, зниження рівня тінізації товарно-грошових відносин, "очищення" ринку від товарів із низькими споживчими характеристиками, гармонізації регуляторної системи внутрішньої оптової та роздрібної торгівлі. Автор вважає такий підхід досить раціональним і вдало змодельованим, оскільки наголошено саме на найважливіших характеристиках політики імпортозаміщення: збалансованості інтересів усіх суб'єктів національної економіки; оптимальній структурі між імпортною та вітчизняною продукцією; високій урегульованості грошових потоків; взаємодієвості різних секторів торгівлі.

На думку автора, не обов'язковими видаються процеси накладання певних заборон на імпорт товарів у внутрішньому ринковому середовищі, оскільки не завжди товари вітчизняного виробництва здатні конкурувати з імпортними та часто поступаються якістю й ціною, а більш доцільно поліпшувати структуру їхніх пропозицій і продажів. Але лібералізаційні процедури на внутрішньому ринку доцільно здійснювати вибірково, зокрема безперешкодно надавати доступ високотехнологічному, інвестиційно привабливому, із рівнем якості імпорту, який неможливо досягнути внутрішнім виробникам.

Необхідність і важливість державної політики імпортозаміщення засвідчує постійна трансформація економічних відносин у внутрішньому та зовнішньому ринках, у межах яких економіка держави може активно розвиватися або, навпаки, розбалансовано й нестабільно функціонувати. Відповідно, формують рівень забезпеченості економічної безпеки держави та його максимально високе значення свідчить про достатню імпорту незалежність, а критичне – низький потенціал виробничого комплексу у протидії широкій експансії імпорту й постачанні на внутрішній споживчий ринок продукції, яка буде відповідати потребам його учасників. Автор вважає, що концептуальний зміст державної політики імпортозаміщення формують, згідно з регіональними та галузевими аспектами, що обумовлюють поставлення та вирішення завдання забезпечення економічної безпеки держави (рисунок).



Рис. Регіональні та галузеві аспекти державного регулювання імпортозаміщення в контексті реалізації завдань у сфері економічної безпеки держави (авторська розробка)
[The regional and sectoral aspects of the import substitution state control in the context of ensuring state economic security (developed by the author)]

Так, у системі забезпечення економічної безпеки держави регіональні особливості імпортозаміщення можуть визначати необхідність у створенні загальнонаціонального фонду фінансово-інвестиційної підтримки регіональної економіки, запровадження стимулювальної системи оподаткування імпортової продукції та внутрішніх виробників їхніх аналогів, розбудови регіональної інфраструктури транскордонного співробітництва, поліпшення бізнес-середовища формування й розвитку інтегрованих виробничо-господарських структур на сільських територіях, посилення міжрегіональної економічної інтеграції у сферах виробництва високотехнологічної, із високою доданою вартістю продукції.

Водночас, таке ставлення завдань слід розглядати як просторово-територіальні передумови ефективного забезпечення економічної безпеки держави, де кількість і залежність від них буде змінюватися в міру погіршення, стабілізації чи прогресу політики імпортозаміщення.

У результаті дослідження економічної природи та соціально-економічної ролі імпортозаміщення встановлено, що значний позитивний результат для забезпечення економічної безпеки держави може дати вирішення завдання, які виникають за умов реалізації державної політики імпортозаміщення на галузевому рівні, а саме: розвиток внутрішньогалузевих зв'язків і налагодження ефективної міжгалузевої кооперації; удосконалення антимонопольного регулювання та підвищення концентрації конкурентоспроможних виробничо-торговельних об'єктів; посилення дієвості законодавчих механізмів легалізації та недопущення тінювих імпортних потоків товарів на внутрішньому споживчому ринку; формування місткого та консолідованого внутрішнього споживчого ринку з оптимальною структурою пропозицій і продажу вітчизняних та імпортних товарів, забезпечення платоспроможного попиту населення на продукцію вітчизняного виробництва. Очевидно, що головні переваги віддають технічно розвиненим галузями, які здатні швидко адаптувати сучасні технології і, тим самим, підвищувати конкурентоспроможність вітчизняної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Попри це, досягнути найвищого ефекту в забезпеченні економічної безпеки держави можна за умови формування в галузях середовищ, у яких буде поєднано інтереси їхніх суб'єктів господарювання із загальнонаціональними інтересами.

Разом із тим, сформувати модель забезпечення економічної безпеки держави, яка буде дієво, безпечно та прогресивно враховувати увесь перелік галузево-регіональних особливостей внутрішнього імпортонасиченого споживчого ринку досить складно й тому у процесі формування та визначення функціональних сфер варто в подальших дослідженнях вивчити світовий досвід реалізації державної політики імпортозаміщення та на його основі визначити

пріоритетні напрями такої політики для національної економіки.

Література: 1. Сухоруков А. І. Перспективні напрями та інструменти політики імпортозаміщення у промисловості України : аналітична записка [Електронний ресурс] / А. І. Сухоруков, Т. П. Крупельницька. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/885>. 2. Шевченко А. Пріоритети державної політики розвитку промислових кластерів в Україні : аналітична записка [Електронний ресурс] / А. Шевченко. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/r1asteru-daf36.pdf>. 3. Приходько В. П. Міжнародна співпраця регіонів в контексті зближення України та ЄС: зовнішньоекономічні, інвестиційні та управлінські аспекти : аналітична записка [Електронний ресурс] / В. П. Приходько. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1554>. 4. Напрями та засоби розвитку сільських територій в контексті зміцнення соціально-економічної безпеки України : монографія / за ред. Т. Г. Васильців, В. В. Бойка. – Львів : Ліга-Прес, 2016. – 262 с. 5. Шевченко О. В. Механізми стимулювання міжрегіонального співробітництва в Україні : аналітична записка [Електронний ресурс] / О. В. Шевченко. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1056>. 6. Міжрегіональне співробітництво у системі нової регіональної політики України : аналітична доповідь / С. О. Біла, І. Г. Бабець, І. В. Валюшко [та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліла. – Київ : НІСД, 2011. – 32 с. 7. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія / за ред. З. С. Варналія. – Київ : НІСД, 2007. – 820 с. 8. Пріоритети політики імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України : аналітична доповідь / О. В. Собкевич, А. І. Сухоруков, А. В. Шевченко [та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліла. – Київ : НІСД, 2012. – 71 с. 9. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України : аналітична доповідь / О. В. Собкевич, А. І. Сухоруков, А. В. Шевченко [та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліла. – Київ : НІСД, 2014. – 152 с. 10. Magnus R. The New Services Era – Is GATTs up to the Task? [Electronic resource] / R. Magnus, E. Anré. – 2014. – E15 Initiative. – Geneva : International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum. – Access mode : <http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2015/09/E15-Services-RentzhogAner-FINAL.pdf>. 11. Hufbauer G. Services trade: past liberalization and future challenges / G. Hufbauer, Sh. Stephenson // Journal of International Economic Law. – Oxford University Press. – 2007. – Vol. 10 (3). – P. 605–630. 12. Цап М. В. Ограничійно-економічний механізм державної структурної політики імпортозаміщення в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємством" / М. В. Цап. – Львів : ЛКА, 2015. – 21 с. 13. Шевцова С. А. Стан та проблеми конкурентоспроможності видів економічної діяльності в Україні / С. А. Шевцова // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури : збірник наук. праць. – 2013. – № 3. – С. 46–49. 14. Vasylytsiv T. H. Justification of strategic priorities of state structural policy of import substitution

in Ukraine / T. H. Vasylytsiv, R. L. Lupak // Aktualni problemy ekonomiky. – 2016. – No. 1. – P. 52–60. 15. Серпухов М. Ю. Обґрунтування інтересів учасників торгівельних війн у міжнародній економіці / М. Ю. Серпухов // Економіка розвитку. – 2013. – № 3 (67). – С. 106–110. 16. Романенко В. Конкуренція і конкурентоспроможність / В. Романенко // Вісник Національної академії наук України : збірник наук. праць. – 2007. – № 8. – С. 14–17. 17. Прушківська Е. В. Роль інтеграції у формуванні секторальної структури національної економіки / Е. В. Прушківська // Економіка розвитку. – 2012. – № 4 (64). – С. 45–51. 18. Августин Р. Р. Галузево-секторальні особливості тінізації економіки України / Р. Р. Августин // Матеріали X міжнародної науково-практичної конференції "Nastolení moderní vědy – 2014". – Діл. 4. Економічні науки (м. Прага, 10 – 14 січня 2014 року). – Прага, – 2014. – С. 3–5. 19. Августин Р. Р. Пріоритети державної політики детинізації національного господарства України на сучасному етапі розвитку / Р. Р. Августин // Проблеми економіки. – 2016. – № 4. – С. 35–40. 20. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання : аналітична доповідь / Т. А. Тишук, Ю. М. Харазішвілі, О. В. Іванов [та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліла. – Київ : НІСД, 2011. – 31 с. 21. Данило С. І. Системно-структурні аспекти формування та напрями удосконалення інституційно-економічного механізму регулювання розвитку роздрібно-торгівлі регіону / С. І. Данило // Матеріали XI міжнародної науково-практичної конференції "Efektivní nástroje moderních věd – 2015". – Діл. 5. Економічні науки (м. Прага, 20–21 лютого 2015 року). – Прага, 2015. – С.19–23. 22. Структурно-інституціональні трансформації та економічна безпека держави : монографія / за ред. О. С. Власюка, А. І. Мокія. – Львів : Апріорі, 2013. – 836 с.

References: 1. Sukhorukov A. I. Perspektivni napriamy ta instrumenty polityky importozamishchennia u promyslovosti Ukrainy : analitychna zapyska [Electronic resource] / A. I. Sukhorukov, T. P. Krupelnitska. – Access mode : <http://www.niss.gov.ua/articles/885>. 2. Shevchenko A. Priorityty derzhavnoi polityky rozvytku promyslovykh klasteriv v Ukraini : analitychna zapyska [Electronic resource] / A. Shevchenko. – Access mode : <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/rasteru-daf36.pdf>. 3. Prykhodko V. P. Mizhnarodna spivpratsia rehioniv v konteksti zblizhennia Ukrainy ta YeES: zovnishnoekonomichni, investytsiini ta upravliniski aspekty : analitychna zapyska [Electronic resource] / V. P. Prykhodko. – Access mode : <http://www.niss.gov.ua/articles/1554>. 4. Napriamy ta zasoby rozvytku silskykh terytorii v konteksti zmitsnennia sotsialno-ekonomichnoi bezpeky Ukrainy : monohrafiia [Areas and means of development of rural territories in the context of strengthening socioeconomic security of Ukraine : monograph] / za red. T. H. Vasylytsiva, V. V. Boika. – Lviv : Liha-Pres, 2016. – 262 p. 5. Shevchenko O. V. Mekhanizmy stymulivannia mizhrehionalnogo spivrobitnytstva v Ukraini : analitychna zapyska [Electronic resource] / O. V. Shevchenko. – Access mode : <http://www.niss.gov.ua/articles/1056>. 6. Mizhrehionalne spivrobitnytstvo u systemi novoi rehionalnoi polityky Ukrainy : analitychna dopovid / S. O. Bila, I. H. Babets, I. V. Valiushko [et al.] ; za red. Ya. A. Zhalila. – Kyiv : NISD, 2011. – 32 p.

7. Derzhavna rehionalna polityka Ukrainy: osoblyvosti ta stratehichni priorytety : monohrafiia [State regional policy of Ukraine: peculiarities and strategic priorities : monograph] / za red. Z. S. Varnaliiia. – Kyiv : NISD, 2007. – 820 p. 8. Priorityty polityky importozamishchennia u stratehii modernizatsii promyslovosti Ukrainy : analitychna dopovid / O. V. Sobkevych, A. I. Sukhorukov, A. V. Shevchenko [et al.] ; za red. Ya. A. Zhalila. – Kyiv : NISD, 2012. – 71 p. 9. Innovatsiyni rozvytok promyslovosti yak skladova strukturalna transformatsii ekonomiky Ukrainy : analitychna dopovid / O. V. Sobkevych, A. I. Sukhorukov, A. V. Shevchenko [et al.] ; za red. Ya. A. Zhalila. – Kyiv : NISD, 2014. – 152 p. 10. Magnus R. The New Services Era – Is GATTs up to the Task? [Electronic resource] / R. Magnus, E. Anré. – 2014. – E15 Initiative. – Geneva : International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum. – Access mode : <http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2015/09/E15-Services-RentzhogAner-FINAL.pdf>. 11. Hufbauer G. Services trade: past liberalization and future challenges / G. Hufbauer, Sh. Stephenson // Journal of International Economic Law. – Oxford University Press. – 2007. – Vol. 10 (3). – P. 605–630. 12. Tsap M. V. Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm derzhavnoi strukturalnoi polityky importozamishchennia v Ukraini : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.04 "Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvom" / M. V. Tsap. – Lviv : LKA, 2015. – 21 p. 13. Shevtsova S. A. Stan ta problemy konkurentospro-mozhnosti vydiv ekonomichnoi diialnosti v Ukraini [The status and problems of competitiveness of economic activities in Ukraine] / S. A. Shevtsova // Visnyk Prydniprovskoi derzhavnoi akademii budivnytstva ta arkhitektury : zbirnyk nauk. prats. – 2013. – No. 3. – P. 46–49. 14. Vasylytsiv T. H. Justification of strategic priorities of state structural policy of import substitution in Ukraine / T. H. Vasylytsiv, R. L. Lupak // Aktualni problemy ekonomiky. – 2016. – No. 1. – P. 52–60. 15. Serpukhov M. Yu. Obhruntuvannia interesiv uchastnykh torhivnykh viin u mizhnarodnii ekonomitsi [Justification of the interests of participants in trade wars in international economics] / M. Yu. Serpukhov // Ekonomika rozvytku. – 2013. – No. 3 (67). – P. 106–110. 16. Romanenko V. Konkurentsiia i konkurentospro-mozhnist [Competition and competitiveness] / V. Romanenko // Visnyk Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy : zbirnyk nauk. prats. – 2007. – No. 8. – P. 14–17. 17. Prushkivska E. V. Rol inte-gratsii u formuvanni sektoralnoi struktury natsionalnoi ekonomiky [The role of integration in the formation of the national economy sectoral structure] / E. V. Prushkivska // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 4 (64). – P. 45–51. 18. Avhustyn R. R. Haluzevo-sektoralni osoblyvosti tinizatsii ekonomiky Ukrainy / R. R. Avhustyn // Матеріали X міжнародної науково-практичної конференції "Nastolení moderní vědy – 2014". – Діл. 4. Економічні науки (м. Прага, 10 – 14 січня 2014 року). – Прага. – P. 3–5. 19. Avhustyn R. R. Priorityty derzhavnoi polityky detinizatsii natsionalnogo gospodarstva Ukrainy na suchasnomu etapi rozvytku [The priorities of the state policy of deshadowing the national economy of Ukraine at the present stage of development] / R. R. Avhustyn // Problemy ekonomiky. – 2016. – No. 4. – P. 35–40. 20. Tinova ekonomika v Ukraini: masshtaby ta napriamy podolannia : analitychna dopovid / T. A. Tyshchuk, Yu. M. Kharazishvili, O. V. Ivanov [et al.] ; za red. Ya. A. Zhalila. – Kyiv : NISD, 2011. – 31 p. 21. Danylo S. I. Systemno-strukturni aspekty formuvannia ta napriamy udoskonalennia instytutsiino-ekonomichnogo mekhanizmu rehulivannia rozvytku

rozdrubnoi torhivli rehionu / S. I. Danylo // Materiály XI mezi-národní vědecko-praktická konference "Efektivní nástroje moderních věd – 2015". – Díl 5. Ekonomické vědy (m. Praha, 20 – 21 liutoho 2015 roku). – Praha. – P. 19–23. 22. *Strukturno-inštytu-tSIONALNI transformatsii ta ekonomichna bezpeka derzhavy : monohrafiia* [Structural and institutional transformation and economic security of the state : monograph] / za red. O. S. Vlasuka, A. I. Mokiia. – Lviv : Apriori, 2013. – 836 p.

Інформація про автора

Лупак Руслан Любомирович – канд. екон. наук, доцент кафедри економіки Львівського торговельно-економічного університету (вул. Туган-Барановського, 10, м. Львів, Україна, 79005, e-mail: economist_555@ukr.net).

Інформація об авторе

Лупак Руслан Любомирович – канд. екон. наук, доцент кафедри економіки Львівського торгово-економічного університету (ул. Туган-Барановського, 10, г. Львів, Україна, 79005, e-mail: economist_555@ukr.net).

Information about the author

R. Lupak – PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Economics of Lviv University of Trade and Economics (10 Tuhan-Baranovskyi St., Lviv, Ukraine, 79005, e-mail: economist_555@ukr.net).

Стаття надійшла до ред.
24.04.2017 р.

УДК 378.1

JEL Classification: I21; I22; I23

АНАЛІЗ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ФОРМУВАННЯ УНІВЕРСИТЕТСЬКОЇ АВТОНОМІЇ

Аксьонова І. В.

Зміна методів і механізмів взаємодії суб'єктів ринку освітніх послуг та держави є фокусом модернізації систем вищої освіти всіх країн у XXI столітті. В умовах побудови інноваційного суспільства важливою передумовою виконання вищими навчальними закладами (ВНЗ) своїх функцій є університетська автономія.

Автором узагальнено теоретико-методичне та аналітичне забезпечення формування складових частин університетської автономії у країнах світу, щоб виділити тенденції у формуванні оптимального співвідношення державних і ринкових механізмів у системі вищої освіти.

Методологічною та інформаційною основою дослідження є монографії науковців, у яких висвітлено проблеми формування автономії ВНЗ, матеріали періодичних видань та ресурси Internet із зазначеної проблематики. У процесі проведення дослідження використано методи компаративного аналізу, системного та логічного аналізу, метод узагальнення інформації.

У результаті дослідження було здійснено компаративний аналіз історії розвитку ідеї університетської автономії, розглянуто специфіку організації університетів із позиції автономії й надано характеристики принципів та ознак автономії ВНЗ в різних країнах світу. Як аналітичне забезпечення дослідження розглянуто для кожної компоненти інституційної автономії, а саме: академічної, фінансової, організаційної та кадрової, – індикатори та їхню важливість, відповідно до яких оцінюють загальний рівень університетської автономії.

У результаті здійсненого аналізу зроблено висновок, що в основу реформування системи сучасної вищої освіти покладено ідею створення університетської автономії, яка ґрунтується на оптимальному співвідношенні автономності ВНЗ і їхнього державного регулювання та передбачає різний ступінь автономії в різних сферах діяльності університету: академічній, фінансовій, організаційній та кадровій.

Практичне застосування результатів дослідження полягає у використанні виділених індикаторів за кожною компонентою інституційної автономії для визначення загального рівня автономії ВНЗ та управління нею.

Ключові слова: вища освіта, університет, автономія, компоненти автономії, індикатори автономії, ознаки автономії, академічна свобода.

АНАЛИЗ МИРОВОГО ОПЫТА ФОРМИРОВАНИЯ УНИВЕРСИТЕТСКОЙ АВТОНОМИИ

Аксенова И. В.

Изменение методов и механизмов взаимодействия субъектов рынка образовательных услуг и государства является фокусом модернизации систем высшего образования всех стран в XXI веке. В условиях построения инновационного общества важной предпосылкой выполнения высшими учебными заведениями своих функций является университетская автономия.

Автор обобщил теоретико-методическое и аналитическое обеспечение формирования составляющих университетской автономии в странах мира, чтобы выделить тенденции в формировании оптимального соотношения государственных и рыночных механизмов в системе высшего образования.

Методологической и информационной основой исследования послужили монографии ученых, в которых освещаются проблемы формирования автономии вузов, материалы периодических изданий и ресурсы Internet по указанной проблематике. При проведении исследования использованы методы сравнительного анализа, системного и логического анализа, метод обобщения информации.

В результате исследования был проведен компаративный анализ истории развития идеи университетской автономии, рассмотрена специфика организации университетов с позиции автономии и охарактеризованы принципы и признаки автономии вузов в разных странах мира. В качестве аналитического обеспечения исследования рассмотрены для каждой компоненты институциональной автономии, а именно: академической, финансовой, организационной и кадровой, – индикаторы и их важность, в соответствии с которыми оценивается общий уровень университетской автономии.

В результате проведенного анализа сделан вывод, что в основе реформирования системы современного высшего образования лежит идея создания университетской автономии, которая базируется на оптимальном соотношении автономности вузов и их государственного регулирования и предусматривает разную степень автономии в различных сферах деятельности университета: академической, финансовой, организационной и кадровой.

Практическое применение результатов исследования заключается в использовании выделенных индикаторов по каждой компоненте институциональной автономии для определения общего уровня автономии вузов и управления ею.

Ключевые слова: высшее образование, университет, автономия, компоненты автономии, индикаторы автономии, признаки автономии, академическая свобода.

ANALYSIS OF THE WORLD EXPERIENCE OF FORMING UNIVERSITY AUTONOMY

I. Aksyonova

Changing the methods and mechanisms of interaction between the subjects of the market of educational services and the state is the focus of modernization of higher education systems of all countries in the 21st century. Under the conditions of building an innovative society, an important prerequisite for the performance of higher education institutions' functions is university autonomy.

The theoretical and methodological and analytical support for the formation of the constituent parts of the university autonomy in the countries of the world has been generalized with a view to identifying trends in the formation of the optimal correlation of state and market mechanisms in the higher education system.

The methodological and informational basis of the research was made by monographs of scientists, which highlight the problems of the formation of university autonomy, the materials of periodicals and the resources of the Internet

on these issues. During the research, the methods of comparative analysis, system and logical analysis, the method of generalizing information were used.

As a result of the research, a comparative analysis of the history of the development of the idea of university autonomy was conducted, the specifics of the organization of universities from the point of view of autonomy were examined and the principles and attributes of the autonomy of universities in the countries of the world were characterized. As an analytical support, the studies examined – for each component of institutional autonomy: academic, financial, organizational and personnel – the indicators and their weight which assess the overall level of university autonomy.

As a result of the analysis a conclusion was drawn that the idea of creating a university autonomy is based on the optimal correlation between the autonomy of universities and their state regulation and provides for a different degree of autonomy in various fields of the university activity: academic, financial, organizational and personnel.

The practical application of the results of the study consists in using the selected indicators for each component of institutional autonomy to determine the overall level of university autonomy and management.

Keywords: higher education, university, autonomy, autonomy components, autonomy indicators, signs of autonomy, academic freedom.

У сучасних умовах формування інноваційного суспільства, що ґрунтується на економіці знань, зростає роль вищої освіти в досягненні соціально-економічного прогресу та конкурентоспроможності держави. Модернізація вищої освіти полягає у її гармонізації з європейськими стандартами, що, у свою чергу, обумовлює перехід до зміни ролі та функцій вищих навчальних закладів, викликає необхідність у трансформації державного регулювання діяльності ВНЗ.

Як зазначають автори [1 – 3], однією зі світових тенденцій в освітній сфері сьогодні є жорстка конкурентна боротьба між університетами, рівень конкурентоспроможності університетів на сучасному ринку освітніх послуг визначають на підставі рейтингів, в основі розрахунку яких багато різноманітних факторів, одним із яких є рівень автономності ВНЗ. Сучасний стан розвитку освітянського ринку, ринку праці та ринку споживчих уподобань населення стосовно вищої освіти потребує від університетів оперативного врахування змін кон'юнктури й нових тенденцій, що багато в чому залежить від здатності й можливості ВНЗ самостійно ухвалювати рішення в умовах мінливого середовища. За повної залежності ВНЗ від дій держави неможливо використати можливості, пов'язані з ринковими механізмами, бути гнучкими й адаптивними до змін в освітньому середовищі. У зв'язку із цим, останнім часом постала проблема пошуку оптимального співвідношення державних і ринкових механізмів у теорії та практиці діяльності закладів вищої освіти. У цьому контексті особливої важливості й актуальності набувають питання формування університетської автономії.

Поняття автономії університетів у найширшому розумінні означає певну міру самостійності ВНЗ в ухваленні рішень. Як показує аналіз досліджень учених із цієї проблематики, необхідність в автономії ВНЗ було проголошено Міжнародною асоціацією університетів (IAU) у 60-х рр. XX століття. Університетську автономію було визначено як самостійність в ухваленні рішень щодо академічної свободи ВНЗ. Фінансові аспекти автономії було подано лише відносною фінансовою свободою під час налагодження міжнародних контактів [4; 5].

Автономія університетів з урахуванням європейського та світового досвіду ґрунтується на принципах, закладених у Magna Charta Universitatum (1201 р.), Ерфуртській декларації (1996 р.) та Болонській декларації (1999 р.). Особливо виділяють дослідження, проведені Європейською асоціацією університетів, у яких підкреслено ключову роль інституційної автономії як життєво важливої передумови для успіху європейських університетів [6].

Компаративний аналіз наукових джерел [7 – 9] показує, що в міжнародній практиці автономія університету ґрунтується на принципі дотримання академічних свобод, під якими розуміють самостійність суб'єктів навчального процесу в максимально припустимих межах організовувати навчальний процес, визначити паритетність у відносинах викладачів і студентів, формувати навчальні плани, вибирати навчальні дисципліни та формувати їхній зміст, вибирати керівників вищого закладу та структурних підрозділів у ньому тощо.

Історико-педагогічні аспекти розвитку автономії ВНЗ знайшли своє відображення у працях А. Авруса, А. Андрєєва, С. Квіта, В. Мокляка, В. Нікольського, М. Полякова, О. Радула, В. Савчука, В. Яблонського та інших учених.

Філософсько-педагогічні аспекти автономії університетів та управління ними висвітлювали такі вчені, як: В. Андрущенко, В. Бакіров, Г. Дмитренко, М. Дудка, М. Зубрицька, В. Кондратов, М. Култаєва, В. Луговий, М. Михальченко, В. Нечаєв, Л. Полякова, І. Родіонова, С. Черепанова та ін.

Питання ролі ВНЗ у підготовці кваліфікованих спеціалістів та їхній відповідності потребам сучасного ринку праці розглядають у працях таких дослідників, як: Д. Богиня, А. Головач, Б. Данилишин, М. Долішній, Е. Лібанова, С. Мочерний, В. Пономаренко, С. Пирожков, О. Раєвська, А. Чухно та інших учених.

У дослідженнях вітчизняних та зарубіжних учених щодо проблем розвитку ВНЗ у сучасних умовах сформувався єдина точка зору на необхідність у формуванні університетської автономії. Водночас, складна структура поняття автономії університетів потребує спеціальної

наукової розробки й узагальнення її параметрів, типів, компонент та індикаторів, функцій, сфер застосування й управління.

Метою статті є узагальнення сучасного теоретико-методичного та аналітичного забезпечення формування складових частин університетської автономії у країнах світу.

Автономія вищих навчальних закладів є однією з найстаріших форм самоврядування. Як уже було зазначено, університетська автономія ґрунтується на принципі академічної свободи як необхідної умови розвитку вищої освіти й науки.

Аналіз наукових джерел [7; 10 – 13] дозволив узагальнити погляди вчених на роль та специфіку організації університету, простежити історію розвитку ідеї університетської автономії (табл. 1).

Таблиця 1

Генезис ідеї університетської автономії та її форм [The genesis of the idea of university autonomy and its forms]

Учені	Характеристика принципів та ознак університетів із позицій їхньої автономії
1	2
Середньовіччя – університети діставали та відстоювали автономію як привілей, який міг би забезпечити правову, політичну, економічну незалежність. Академічних свобод університети не мали	
Професор Лондонського університету Р. Барнет	1. Освіту мав право здобувати будь-який бажачий. 2. Університети було засновано як міжнародні навчальні заклади. 3. Участь у наукових дискусіях як викладачів, так і студентів, незалежно від ступеня наукових знань. 4. Академічна свобода була головною умовою для можливостей інновацій, передумовою наукової діяльності
Відродження (XVII – XVIII ст.) – створення університетів нового типу, функціями яких стала підготовка вчених та проведення наукових досліджень. У той час відбувалася тенденція відриву наукової підготовки та наукових досліджень від діяльності ВНЗ	
XIX століття – наявність академічної свободи університетів, наукове знання було вищою цінністю, але не заперечували соціального значення університетської діяльності	
Німецький учений В. Гумбольд	1. Єдність дослідження та викладання. 2. Здобуття студентами знань на основі наукових досліджень. 3. Наявність у навчальній програмі міждисциплінарних предметів. 4. Діяльність університету як соціального інституту підпорядковано державі
Англійський учений Дж. Ньюмен, німецький філософ Ч. Чоспез	Університет мав чотири завдання: дослідження, викладання, кваліфіковане навчання та виховання, передавання особливого виду культури. Університет до того ж цьому займав підлегле становище в аспекті світогляду щодо церкви

Закінчення табл. 1

1	2
Шотландський учений Г. Гесерінгтон	1. Університет був співтовариством викладачів і студентів. 2. Діяльність університету було пов'язано зі знаннями, які потрібні сучасному роботодавцю. 3. Діяльність університету не могла ґрунтуватися тільки на отриманні прибутку
Німецький філософ К. Ясперс	1. Університети були автономними установами, які володіють майном та окремою земельною власністю. 2. Університет сам підбирав кадри, організовує навчальний процес та надавав науковій ступені. 3. Університет створювала держава, але він керувався принципами академічної свободи

Аналіз поглядів учених на розвиток університетської автономії дозволив виявити, що існування університетів визначалося двома групами факторів: з одного боку, потребами суспільства й необхідною фінансовою та правовою підтримкою держави, а з іншого – ідеологічними інтересами церкви. Генезис становлення університетської автономії показує, що до XIX ст. формувалася автономія без певної свободи університетів, а починаючи з XIX ст. із проведенням університетської реформи в Німеччині відбулося переосмислення ідеї університетської автономії й почала формуватися свобода ВНЗ, але без певної автономії.

Отже, упродовж розвитку університетів по-різному формувалися їхні відносини з державою і на початок XIX століття сформувалися три типи університетів зі своєю специфікою співвідношення "держава – університет" [11; 14]:

1. Оксфордський і Кембриджський (пізніше також Гарвардський та Стенфордський) ВНЗ, які зберегли автономність як своє головне надбання.

2. Французькі ВНЗ, у яких заперечували не тільки академічну, а й інші види інституційної автономності.

3. Німецькі ВНЗ, які перебували під повним контролем держави до 1810 р., коли було утворено Берлінський університет і сформульована В. фон Гумбольдтом ідея академічної свободи як базового принципу класичного університету.

У документах ЮНЕСКО вважають, що визначальним фактором ступеня інституційної автономії університетів є ефективні рішення, що зумовлюють якість університетської діяльності, і зазначають, що інституційна автономія університетів містить: рівень необхідного самоврядування для ефективних рішень, що стосуються наукової діяльності, до стандартів, адміністративної діяльності, що поєднують із відповідальними системами, особливо щодо державних фінансових джерел, академічної свободи та прав людини [7].

У Законі України "Про вищу освіту" визначено, що автономія ВНЗ – це його самостійність, незалежність і відповідальність в ухваленні рішень стосовно розвитку академічних свобод, організації освітнього

процесу, наукових досліджень, внутрішнього управління, економічної та іншої діяльності, самостійного добору та розстановки кадрів у межах, установлених цим законом [15]. А академічна свобода – це самостійність і незалежність учасників освітнього процесу під час проведення педагогічної, науково-педагогічної, наукової та/або інноваційної діяльності, що здійснюють на принципах свободи слова і творчості, поширення знань та інформації, проведення наукових досліджень і використання їхніх результатів та реалізують з урахуванням обмежень, установлених законом [15].

Отже, можна зазначити, що категорія "автономія ВНЗ" ширша, ніж "академічна свобода ВНЗ". Автономію ВНЗ розглядають частіше як його зовнішню самоідентифікацію, а академічну свободу – як провідний принцип внутрішньої організації його діяльності.

Автономія є одним із трьох базових принципів діяльності європейських університетів, що закріплено Великою хартією університетів, яку підписали вже майже 400 ректорів вищих навчальних закладів, 14 із яких – українські [12]. До того ж розуміння самого поняття автономії, її широти, способів діяльності в умовах автономії є різним, залежно від країни, історичних передумов,

традицій і культури в самих університетах, форм власності, загальної ситуації у країні.

Аналіз європейського та світового досвіду формування автономії в системі вищої освіти в розвинених країнах показав, що її було визначено двома головними тенденціями: централізацією управління й диверсифікованістю типів ВНЗ та їхніх навчальних програм, що супроводжувалося децентралізацією управління на регіональних і муніципальному рівнях. Завдання централізації управління, а саме: розроблення загальнонаціональної політики та стратегій розвитку університетів; установлення механізму та пріоритетів під час розподілу бюджетних ресурсів; здійснення державних програм надання допомоги студентам, – вирішують центральні органи державного управління у сфері вищої освіти: у США – міністерство освіти; у Японії – міністерство освіти, науки й культури; у Великій Британії – міністерство освіти й науки; у Франції – міністерство національної освіти; у Німеччині – федеральне міністерство науки й освіти.

Основні характеристики принципів та ознак автономії університетів розвинених країн наведено в табл. 2 [12; 16].

Таблиця 2

Характеристики принципів та ознак автономії ВНЗ у різних країнах світу
[Characteristics of the principles and features of university autonomy
in various countries]

Країни	Ознаки та принципи автономії університетів
1	2
Великобританія	ВНЗ мають різні джерела доходів; диференціація державного фінансування праці викладачів (залежно від кількості студентів та рівня навчання) і науково-дослідної діяльності університетів (тільки тих ВНЗ, що мають міцний науковий потенціал); диференціація оплати за навчання, залежно від статусу ВНЗ та програми навчання; диференціація оплати праці викладачів усередині університету; контрактне державне фінансування ВНЗ на виконання науково-дослідних робіт; заміна системи стипендій системою позик
Франція	ВНЗ мають статус юридичної особи та є автономними у сферах навчальної, науково-дослідної, адміністративної та фінансової діяльності; відносини ВНЗ із державою регулюють угодами (контрактами), де фіксують зобов'язання університетів перед державою щодо розвитку вищої освіти й наукових досліджень і зобов'язання держави перед університетами з фінансування та відкриття викладацьких вакансій; структура і функції ВНЗ, навчальні плани та програми значною мірою визначено інструкціями міністерства національної освіти, дирекцією вищої освіти, яка вирішує багато оперативних питань у діяльності ВНЗ, дирекцією персоналу вищої освіти, яка вирішує кадрові питання, адміністративними та фінансовими службами; істотну роль в управлінні ВНЗ відіграють регіональні структури
Італія	університетську автономію гарантовано конституцією країни; основний персонал університетів зараховано до категорії державних службовців; університети є повністю автономними у вирішенні питань організаційної структури, змісту навчальних програм, форм і методів управління
Німеччина	відповідальність за розвиток освіти й науки покладено на земельні та федеральні органи влади, які виконують лише координувальні функції;

1	2
	діяльність ВНЗ регулюють уставами, затверджуваними земельними й державними органами управління, за якими їм надано самостійність у встановленні структури, змісту й методів навчання, в організації наукових досліджень і розподілі фінансових коштів; функціонують органи самоврядування вчена рада й кураторій, які вирішують питання про бюджет, створення та скасування підрозділів ВНЗ, розвитку міжнародних зв'язків
Австрія	аналіз тенденцій у сфері розвитку професій майбутнього здійснює міністерство освіти; міністерство освіти замовляє та фінансує підготовку необхідних державі спеціалістів; університет бере на себе відповідальність за спосіб підготовки, розроблення потрібних навчальних програм і дисциплін; міністерство освіти не може директивно впливати на цей процес
Португалія	принцип університетської автономії записано до конституції країни; розпочато запровадження практичної системи управління науковими розробками з державним фінансуванням і, водночас, без прямого втручання держави; щорічне експертне оцінювання діяльності університетів за розробленою шкалою та визначення обсягу фінансування, залежно від кількості набраних балів
Румунія	автономію університетів затверджено в конституції країни; університети мають право власності та право розпоряджатися землею та приміщеннями, право вибору управлінських органів і реальні права самостійної діяльності, навіть на рівнях факультетів і кафедр; університети мають право самостійного визначення правил набору студентів; університети отримують фінансування на навчання певної кількості студентів за державним замовленням; університети мають можливість запрошувати потрібних викладачів на будь-який термін; університети мають право створення комісій із захисту PhD; доходи від контрактного навчання надано в повне розпорядження університетів; наукове фінансування проектів відбувається на конкурентній основі
США	університети у своїй навчальній і науково-дослідній діяльності спираються на суспільні, а не державні структури, що обумовлено тим, що за конституцією США сферу вищої освіти зараховано до компетенції органів управління штатів, а не федерального уряду; вищий рівень адміністративного управління в державних ВНЗ виробляє загальну фінансову й академічну політику, здійснює загальний контроль за використанням землі, будов та іншої власності, що належить університету, і контроль за всіма його витратами; якщо університет успішно виконує свої функції щодо навчання та знаходить необхідні фінансові засоби для наукових досліджень, він користується повною свободою у здійсненні досліджень, обговоренні й публікації їхніх результатів. Автономія в цій сфері є основою академічних свобод університету
Японія	університетами управляють президенти, які очолюють університетські сенати, що є консультативними органами; сенат розглядає бюджет університету, опікується роботою факультетів і науково-дослідних інститутів, займається питаннями управління, створення та скасування факультетів і їхніх відділень, регулює чисельність студентів і викладачів

Критичний аналіз ознак автономії ВНЗ у різних країнах світу дозволяє розподілити її на три типи [17]:

1) країни англо-американської групи, у яких упродовж XIX–XX століть розвивалися спільні традиції дистанціювання університетів від державного управління (Австрія, Канада, Ірландія, Південна Африка, Нова Ісландія, Велика Британія, США);

2) країни європейської групи, у яких для університетів встановлено законодавство, що дає урядові значний потенціал влади над адміністрацією університетів (Франція, Німеччина, Італія, Голландія, Росія, Швеція);

3) країни азійської групи, у яких значний економічний розвиток та реформування системи державного управління університетами в історичному контексті відбулися нещодавно (Китай, Малайзія, Японія, Індонезія, Шрі-Ланка, Таїланд).

Аналіз наведеного в табл. 2 світового досвіду автономізації університетів дозволяє виділити такі елементи поняття автономії, яка забезпечує оптимальний баланс

прав і обов'язків між державою і ВНЗ: наукову, освітню, адміністративну, фінансову автономії.

За рішенням Лісабонської декларації 2007 року розрізняють чотири компоненти інституційної автономії: академічну (вирішення питань формування навчальних планів і методів викладання, напрямів, масштабів та методів наукових досліджень, кількості студентів за певними спеціальностями тощо); фінансову (вирішення питань щодо отримання й розподілу бюджетного фінансування, визначення розміру оплати за навчання, використання прибутку та ін.); організаційну (визначення структури та статусу університету, укладання контрактів, вибори керівних органів ВНЗ і його структурних підрозділів та ін.) і кадрову (визначення питань, пов'язаних із набором, оплатою праці та кар'єрним зростанням персоналу). Кожна з наведених компонент характеризується набором індикаторів, які мають певну питому вагу під час оцінювання загального рівня університетської автономії (табл. 3) [8; 18 – 23].

Індикатори та їхня вага за компонентами університетської автономії
[Indicators and their weight according to the components of the university autonomy]

Компоненти університетської автономії	Індикатори	Вага індикаторів, %
Академічна – охоплює спеціалізацію ВНЗ, освітні ступені, кількість студентів та навчальних дисциплін, критерії набору на певні спеціальності, забезпечення якості навчання, свободу вибору напрямів наукових інтересів	Можливість визначати рівень набору студентів у ВНЗ.	14
	Можливість відбирати студентів на різні рівні підготовки та спеціальності.	14
	Можливість відкривати та закривати освітні програми.	16
	Можливість вибирати мову навчання.	13
	Можливість розроблення критеріїв оцінювання якості навчання.	15
	Можливість вибирати провайдера процедур контролю за якістю.	11
	Можливість конструювати зміст освітніх програм, які приводять до формування необхідних компетентностей	16
	Фінансова – охоплює порядок фінансування (бюджетного та позабюджетного), складання фінансової звітності, використання ресурсів	Тривалість державного бюджетного періоду.
Тип державного фінансування.		13
Можливість отримувати прибуток та використовувати бюджетні залишки.		14
Можливість кредитування.		9
Можливість володіти нерухомістю.		12
Можливість установлювати та регулювати плату за навчання національних студентів.		17
Організаційна – охоплює формування загальних правил функціонування університету та регулювання його організаційної структури, а саме призначення ректора та інших органів управління структурними підрозділами ВНЗ	Можливість установлювати та регулювати плату за навчання іноземних студентів	21
	Процедура обрання виконавчого глави університету (ректора).	14
	Вибір критеріїв для обрання ректора.	14
	Звільнення з посади виконавчого глави.	12
	Терміни перебування на посаді глави університету.	9
	Можливість включення зовнішніх членів до університетських органів влади.	12
	Відбір зовнішніх членів органів управління.	12
	Можливість ухвалювати рішення щодо академічної структури.	15
Можливість створювати офіційні юридичні особи	12	
Кадрова – охоплює комплектування персоналу ВНЗ, установлення розміру оплати праці та можливостей кар'єрного просування	Можливість ухвалювати кадрові рішення щодо наймання академічного персоналу.	13
	Можливість ухвалювати кадрові рішення щодо наймання адміністративного персоналу.	13
	Можливість визначати рівень заробітної плати академічного персоналу.	12
	Можливість визначати рівень заробітної плати адміністративного персоналу.	12
	Можливість ухвалювати рішення про звільнення академічного персоналу.	12
	Можливість ухвалювати рішення про звільнення адміністративного персоналу.	12
	Можливість просувати по службі академічний персонал.	13
	Можливість просувати по службі адміністративний персонал	12

Як видно з табл. 3, кожен складову частину університетської автономії спрямовано на формування правил функціонування університету, які підкоряються зміні ролі ВНЗ у сучасному суспільстві. Реалізація всього спектра функцій ВНЗ у сучасних умовах потребує розширення їхньої самостійності, прав та повноважень у процесі здійснення діяльності. Необхідно зазначити, що проблемним питанням є пошук балансу між державним регулюванням та реальною автономією ВНЗ за кожною складовою частиною в таких напрямках, як:

академічна автономія – під час ухвалення рішень про вибір моделі набору абітурієнтів, навчальні про-

грами, методи й напрями навчання, дисципліни, надання наукових ступенів, цілі та методи наукових досліджень;

фінансова автономія – під час формування механізму отримання й розпорядження державними та недержавними фінансовими коштами, ухваленні рішень про оплату студентами за навчання, формування спеціалізованих фондів університету за рахунок можливої комерційної діяльності;

організаційна автономія – під час створення структурних підрозділів і затвердження посад, укладання контрактів, вибору посадових осіб і керівних органів;

кадрова автономія – під час формування відповідальності за рекрутинг, просування та визначення заробітної плати працівникам університету.

Положення Болонської конвенції передбачають модернізацію університетської освіти в напрямі створення умов її відповідності світовим стандартам якості навчання, оптимізації структури системи вищої освіти, розширення самостійності й автономії університетів, підвищення їхньої відповідальності за вибір джерел фінансування своєї діяльності. У зв'язку із цим, вивчення та застосування світового досвіду формування університетської автономії дозволить більш раціонально використовувати державні кошти й активно впроваджувати інноваційні рішення в діяльність ВНЗ.

Перспективами подальшого дослідження є визначення функцій за кожною компонентою університетської автономії, із метою пошуку оптимального поєднання повноважень університету та державного регулювання за кожною із цих компонент у напрямках, що були вказані. Це дозволить за кожною складовою частиною автономії розробити системи заходів щодо забезпечення автономії ВНЗ та створити механізм управління в межах університету, який дозволить самостійно ухвалювати рішення про внутрішньоуніверситетський перерозподіл державного фінансування, а, отже, регулювати набір абітурієнтів на певні спеціальності; розвивати форми взаємодії ВНЗ з освітніми, науковими та підприємницькими структурами; формувати власну кадрову політику та інші дії, що будуть сприяти успішній конкурентній боротьбі ВНЗ на ринку освітніх послуг.

Література: 1. Станкевич І. В. Критерії зовнішнього оцінювання якості освітньої діяльності вищих навчальних закладів: традиційний погляд на визначення / І. В. Станкевич // Економіка розвитку. – 2015. – № 1 (73). – С. 26–34. 2. Базавлук Н. Г. Визначальні чинники конкурентоспроможності національної економіки: сучасний контекст аналізу / Н. Г. Базавлук // Економіка розвитку. – 2014. – № 4 (72). – С. 30–35. 3. Холявко Н. І. Тенденції розвитку системи вищої освіти України / Н. І. Холявко, М. А. Мостова, Т. Л. Шестаковська // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 3–4 (2). – С. 23–26; [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecchado_2014_3-4\(2\)_7.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecchado_2014_3-4(2)_7.pdf). 4. Defining university autonomy [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.seap.usv.ro/annals/ojs/index.php/annals/article/viewFile/764/688>. 5. Кемаль Г. Автономія університета та академічна свобода: історическі перспективи [Електронний ресурс] / Г. Кемаль. – Режим доступу : <http://ihe.nkaoko.kz/archive/67/389>. 6. Estermann Th. University Autonomy in Europe II. The Scorecard / Th. Estermann, T. Nokkala, M. Steinel. – Brussels : EUA ; CRASP ; HRK ; Univ. Denmark & Juvaskyla, 2011. – 81 p. 7. Мокляк В. Автономія як форма академічної свободи вищого навчального закладу / В. Мокляк // Педагогічні науки. – 2014. – № 61–62. – С. 97–101. 8. Верденхофа О. Р. Аспекти автономії учебных заведений на рынок образовательных услуг / О. Р. Верденхофа, М. М. Петрова,

С. И. Димитрова // International Journal of Innovative Technologies in Economy. – 2016. – № 2(4). – С. 23–27. 9. Україна в 2008 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку : монографія / за заг. ред. Ю. Г. Рубана. – Київ : НІСД, 2008. – 744 с. 10. Никольский В. Университетская автономия и академическая свобода (критический взгляд на взаимосвязь традиционных ценностей) / В. Никольский // Высшее образование в России. – 2008. – № 6. – С. 147–155. 11. Мокляк В. Обгрунтування поняття "автономія вищого навчального закладу" / В. Мокляк // Педагогічні науки. – 2015. – № 63. – С. 132–137. 12. Проблеми і перспективи автономізації українських ВНЗ в контексті європейського досвіду університетської автономії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/monitor/mart2009/7.html>. 13. Барнетт Р. Потерянная профессия / Р. Барнетт, Р. Миддлхерст // Высшее образование в Европе. – 1993. – № 2. – С. 133–155. 14. Линовицька О. Академічні свободи та університетська автономія / О. Линовицька // Вища освіта України. – 2011. – № 3. – С. 27–31. 15. Про вищу освіту : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>. 16. Галаган А. И. Проблемы государственного контроля и автономии вузов в России и некоторых зарубежных странах // [Электронный ресурс] / А. И. Галаган. – Режим доступа : http://www.edupolicy.org.ua/files/Probl_gos_kontrolja.pdf. 17. Університетська автономія – складова громадянського суспільства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studopedia.org/6-94749.html>. 18. Институциональная автономия белорусских вузов: четыре индикатора [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nmnby.eu/news/analytics/5057.html>. 19. Мониторинг интеграции белорусского высшего образования в Европейское пространство высшего образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://bolognaby.org/images/uploads/2016/06/Analys_June_2016.pdf. 20. University Autonomy in Europe II – The Scorecard [Electronic resource]. – Access mode : http://www.eua.be/Libraries/publications/University_Autonomy_in_Europe_II_-_The_Scorecard.pdf?sfvrsn=2. 21. European University Association. Annual report 2014 [Electronic resource]. – Access mode : http://eua.be/Libraries/publications-homepage-list/EUA_Annual_Report_2014.pdf?sfvrsn=8. 22. Павленко А. Ф. Університетська автономія в системі конкурентоспроможного розвитку вищої освіти / А. Ф. Павленко // Університетська освіта. – 2011. – № 1. – С. 6–13. 23. Лісун Я. В. Теоретико-методологічні основи діагностики автономії ВНЗ: європейський досвід / Я. В. Лісун // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну, 2016. – Спецвипуск : Ефективність організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку вищої освіти України. – С. 410–418.

References: 1. Stankevych I. V. *Kryterii zovnishnoho otsiniuvannia yakosti osvitnoi diialnosti vyshchyykh navchalnykh zakladiv: tradytsiynyi pohliad na vyznachennia* [The criteria for external quality evaluation of educational activities of higher education institutions: the traditional view of the definition] / I. V. Stankevych // *Ekonomika rozvytku*. – 2015. – No. 1 (73). – P. 26–34. 2. Bazavluk N. H. *Vyznachalni chynnyky konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky: suchasnyi kontekst analizu* [The determinants of competitiveness of the national economy: current context analysis] / N. H. Bazavluk // *Ekonomika rozvytku*. – 2014. – No. 7 (72). – P. 30–35. 3. Kholiavko N. I. *Tendentsii rozvytku systemy vyshchoi osvity Ukrainy* [Trends in the development of higher education

in Ukraine] / N. I. Kholiavko, M. A. Mostova, T. L. Shestakovska // *Ekonomichnyi chasopys-XXI*. – 2014. – No. 3 – 4 (2). – P. 23–26; [Electronic resource]. – Access mode : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecc_hado_2014_3-4\(2\)_7.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecc_hado_2014_3-4(2)_7.pdf). 4. Defining university autonomy [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.seap.usv.ro/annals/ojs/index.php/annals/article/viewFile/764/688>. 5. Kemal G. *Avtonomiya universiteta i akademicheskaya svoboda: istoricheskie perspektivy* [University autonomy and academic freedom: historical perspectives] [Electronic resource] / G. Kemal. – Access mode : <http://ihe.nkaoko.kz/archive/67/389>. 6. Estermann Th. *University Autonomy in Europe II. The Scorecard* / Th. Estermann, T. Nokkala, M. Steinel. – Brussels : EUA ; CRASP ; HRK ; Univ. Denmark & Jyväskylä, 2011. – 81 p. 7. Mokliak V. *Avtonomiya yak forma akademichnoi svobody vyshchoho navchalnoho zakladu* [Autonomy as a form of academic freedom of a higher education institution] / V. Mokliak // *Pedahohichni nauky*. – 2014. – No. 61–62. – P. 97–101. 8. Verdenkhofa O. R. *Aspekty avtonomii uchebnykh zavedeniy na rynek obrazovatelnykh uslug* [The aspects of the autonomy of educational institutions on the market of educational services] / O. R. Verdenkhofa, M. M. Petrova, S. I. Dimitrova // *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. – 2016. – No. 2 (4). – P. 23–27. 9. *Ukraina v 2008 rotsi: shchorichni otsinky suspilno-politychnoho ta sotsialno-ekonomichnoho rozvytku : monohrafiya* [Ukraine in 2008, the annual assessment of socio-political and socio-economic development : monograph] / za zah. red. Y. H. Rubana. – Kyiv : NISD, 2008. – 744 p. 10. Nikolskiy V. *Universitetskaya avtonomiya i akademicheskaya svoboda (kriticheskiy vzglyad na vzaimosvyaz traditsionnykh tsennostey)* [University autonomy and academic freedom (a critical view on the relationship of traditional values)] / V. Nikolskiy // *Vysshee obrazovanie v Rossii*. – 2008. – No. 6. – P. 147–155. 11. Mokliak V. *Obhruntuvannya poniattia "avtonomiya vyshchoho navchalnoho zakladu"* [Justification of the concept "autonomy of higher educational institution"] / V. Mokliak // *Pedahohichni nauky*. – 2015. – No. 63. – P. 132–137. 12. *Problemy i perspektivy avtonomizatsii ukrainskykh VNZ v konteksti yevropeiskoho dosvidu universitetskoi avtonomii* [Problems and prospects of Ukrainian universities' autonomy in the context of European experience of university autonomy] [Electronic resource]. – Access mode : <http://old.niss.gov.ua/monitor/mart2009/7.html>. 13. Barnett R. *Poteryannaya professiya* [The lost profession] / R. Barnett, R. Middlkerst // *Vysshee obrazovaniye v Evrope*. – 1993. – No. 2. – P. 133–155. 14. Lynovytska O. *Akademichni svobody ta universitetska avtonomiya* [Academic freedom and university autonomy] / O. Lynovytska // *Vyshcha osvita Ukrainy*. – 2011. – No. 3. – P. 27–31. 15. *Pro vyshchu osvitu : Zakon Ukrainy* [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>. 16. Galagan A. I. *Problemy gosudarstvennogo kontrolya i avtonomii vuzov v Rossii i nekotorykh zarubezhnykh stranakh* [Problems of state control and autonomy of universities in Russia and some foreign countries] // [Electronic resource]. – Access mode : http://www.edupolicy.org.ua/files/Probl_gos_kontrolja.pdf. 17. *Universitetska avtonomiya – skladova hromadianskoho suspilstva* [University autonomy – part of civil society] [Electronic resource]. – Access mode : <http://studopedia.org/6-94749.html>. 18. *Institutsionalnaya avtonomiya belorusskikh vuzov: chetyre indikatora* [Institutional autonomy

of Belarusian universities: four indicators] [Electronic resource]. – Access mode : <http://nmnby.eu/news/analytics/5057.html>. 19. *Monitoring integratsii belorusskogo vysshego obrazovaniya v Evropeyskoe prostranstvo vysshego obrazovaniya* [Monitoring of integration of Belarusian higher education in the European Higher Education Area] [Electronic resource]. – Access mode : http://bolognaby.org/images/uploads/2016/06/Analys_June_2016.pdf. 20. *University Autonomy in Europe II – The Scorecard* [Electronic resource]. – Access mode : http://www.eua.be/Libraries/publications/University_Autonomy_in_Europe_II_-_The_Scorecard.pdf?sfvrsn=2. 21. *European University Association. Annual report 2014* [Electronic resource]. – Access mode : http://eua.be/Libraries/publications-homepage-list/EUA_Annual_Report_2014.pdf?sfvrsn=8. 22. Pavlenko A. F. *Universytetska avtonomiya v systemi konkurentospromozhnoho rozvytku vyshchoi osvity* [University autonomy competitive system of higher education] / A. F. Pavlenko // *Universytetska osvita*. – 2011. – No. 1. – P. 6–13. 23. Lisun Ya. V. *Teoretyko-metodolohichni osnovy diahnozyky avtonomii VNZ: yevropeyskiy dosvid* [The theoretical and methodological basis of diagnosis of the university autonomy: the European experience] / Ya. V. Lisun // *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu tekhnologii ta dizainu*. – 2016. – Spetsvyypusk: efektyvnist orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu innovatsiynoho rozvytku vyshchoi osvity Ukrainy. – P. 410–418.

Інформація про автора

Аксьонова Ірина Вікторівна – канд. екон. наук, доцент кафедри статистики та економічного прогнозування Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9-А, м. Харків, Україна, 61166, e-mail: ivaksonova@gmail.com).

Інформация об авторе

Аксенова Ирина Викторовна – канд. екон. наук, доцент кафедри статистики и экономического прогнозирования Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9-А, г. Харьков, Украина, 61166, e-mail: ivaksonova@gmail.com).

Information about the author

I. Aksyonova – PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Statistics and Economic Forecasting of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Nauky Ave., Kharkiv, Ukraine, 61166, e-mail: ivaksonova@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
22.05.2017 р.*

БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА У КРАЇНАХ ЄС ІЗ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

Пасічний М. Д.

Досліджено особливості формування та реалізації бюджетно-податкової політики у країнах ЄС із трансформаційною економікою у 2006 – 2015 рр. Здійснено аналіз тенденцій рівня податкового навантаження. Охарактеризовано позиції країн Балтії та Центральної Європи в рейтингу простоти ведення бізнесу щодо оподаткування. Визначено, що, залежно від ступеня розвитку економіки, розміру валового внутрішнього продукту (ВВП) на душу населення, відрізняються підходи країн до формування дохідної частини бюджету, зокрема щодо коефіцієнта перерозподілу валового внутрішнього продукту через бюджетну систему, частки податків у бюджетних доходах, структури оподаткування в аспекті класифікації податків, ставок оподаткування. Вагому увагу приділено питанням вивчення досвіду імплементації вимог директив ЄС щодо мінімального рівня податкового навантаження у сфері акцизного оподаткування. За допомогою методу кореляційно-регресійного аналізу досліджено вплив зростання державних видатків на динаміку реального валового внутрішнього продукту. Установлено, що позитивний вплив збільшення показника державних видатків на процеси економічного зростання може бути забезпечено в разі високого рівня якості функціонування фінансових інститутів та прозорості використання виділених коштів. Здійснено оцінювання заходів фіскальної політики у сфері підвищення стійкості державних фінансів та забезпечення фінансової стабільності. Обґрунтовано потребу у використанні обмежувальних правил щодо зростання бюджетних видатків, погодження основних напрямів бюджетно-податкової політики зі стратегічними пріоритетами соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: бюджетно-податкова політика, бюджетне регулювання, податкове навантаження, видатки бюджету, економічний розвиток.

.....

БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В СТРАНАХ ЕС С ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Пасечный Н. Д.

Исследованы особенности формирования и реализации бюджетно-налоговой политики в странах ЕС с трансформационной экономикой в 2006 – 2015 гг. Осуществлен анализ тенденций уровня налоговой нагрузки. Охарактеризованы позиции стран Балтии и Центральной Европы в рейтинге простоты ведения бизнеса в отношении налогообложения. Определено, что, в зависимости от степени развития экономики, размера валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения, отличаются подходы стран к формированию доходной части бюджета, в частности в том, что касается коэффициента перераспределения валового внутреннего продукта через бюджетную систему, доли налогов в бюджетных доходах, структуры налогообложения в аспекте классификации налогов, ставок налогообложения. Особое внимание уделено вопросам изучения опыта имплементации требований директив ЕС относительно минимального уровня налоговой нагрузки в сфере акцизного налогообложения. С помощью метода корреляционно-регрессионного анализа исследовано влияние роста государственных расходов на динамику реального ВВП. Установлено, что положительное влияние увеличения показателя государственных расходов на процессы экономического роста может быть обеспечено при условии высокого уровня качества функционирования финансовых институтов и прозрачности использования выделенных средств. Дана оценка мер фискальной политики в сфере повышения устойчивости государственных финансов и обеспечения финансовой стабильности. Обоснована необходимость использования ограничительных правил роста бюджетных расходов, согласование основных направлений бюджетно-налоговой политики со стратегическими приоритетами социально-экономического развития.

Ключевые слова: бюджетно-налоговая политика, бюджетное регулирование, налоговая нагрузка, расходы бюджета, экономическое развитие.

FISCAL POLICY IN EU EMERGING MARKET ECONOMIES

M. Pasichnyi

The features of fiscal policy formation and implementation in European Union emerging market economies over the period 2006 – 2015 have been investigated. The trends in the tax burden level have been analyzed. The rankings of Baltic states and Central Europe in the rating "Doing Business" in terms of taxation have been characterized. The research has revealed that approaches to the formation of budget revenues, particularly in terms of GDP redistribution through the budget system, the share of taxes in budget revenues, the tax structure as to tax classification and rates depend on the country's level of economic development, GDP per capita. The research focuses on the foreign experience of implementation of the EU Directives concerning the minimization of the tax burden through lower excise duties. Based on the method of correlation regression analysis, the impact of the government spending growth on the real GDP dynamics has been estimated. The positive impact of increased government spending on economic growth has been found to be achieved in countries with high performance of state financial institutions and transparency in public spending. Assessment of fiscal policy measures in the field of enhancing financial stability and achieving sustainability of public finance has been made. The necessity for implementation of rules in order to constraint the growth of budget expenditure, coordination of the main areas of fiscal policy with strategic priorities of socioeconomic development has been substantiated.

Keywords: fiscal policy, budget adjustment, tax burden, budget expenditures, economic growth.

Потреба в усуненні структурних дисбалансів функціонування системи державних фінансів, посиленні стійкості та фінансової стабільності зумовлюють необхідність в удосконаленні механізмів та інструментів бюджетно-податкової політики. Глобалізація економіки посилює неминучість міждержавної кооперації у сфері імплементації заходів щодо податкового регулювання, фінансового контролю й аудиту, реструктуризації боргу, обмеження рівня дефіциту бюджету. Важливим є систематизація провідного досвіду країн Європейського Союзу щодо розроблення та реалізації заходів бюджетного регулювання, визначення можливостей і перспектив його практичного застосування в Україні. У процесі цього дослідження автор уважає за доцільне розглянути досвід країн Європейського Союзу із трансформаційною економікою, а саме країн Центральної Європи та Балтії, які демонструють стійкі темпи економічного зростання після низки здійснених реформ, у тому числі в бюджетній сфері. Очевидно, що використання заходів поліпшення фіскального балансу та імплементація структурних змін бюджетного процесу потребує адаптаційного періоду та формування відповідного інституційного середовища, експертного оцінювання фінансових витрат та ефекту від упровадження нововведень. Підписавши Угоду про асоціацію з Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, Україна взяла на себе зобов'язання щодо послідовної зміни структури оподаткування, яка функціонує у країнах членах ЄС, активізації боротьби з ухилянням від сплати оподаткування, поліпшення якісного рівня механізму адміністрування

податків та підвищення ставок акцизного податку на тютюнові вироби.

Питанням формування та реалізації бюджетно-податкової політики, її впливу на економічний розвиток країни та соціальну стабільність присвячено праці зарубіжних і вітчизняних учених: Т. Боголіб, І. Запатріної, Ю. Іванова, Г. Ідрісова, Д. Когана, О. Кудріна, Л. Лисяк, А. Соколовської, Дж. Стігліца, В. Ремі, Л. Саммерса, І. Чугунова [1 – 12] та ін. Водночас, актуальним питанням науково-прикладного характеру залишається визначення напрямів фіскальної політики України на середньострокову перспективу з урахуванням макроекономічних тенденцій, пріоритетів розвитку економіки, міжнародних зобов'язань країни та адаптивних очікувань суспільства. З огляду на зазначене, доцільним є здійснення аналізу та систематизація досвіду реалізації бюджетно-податкової політики в зарубіжних країнах задля визначення можливостей його імплементації у практичну площину та оцінювання впливу заходів бюджетного регулювання на економічну динаміку.

Метою цієї статті є систематизація підходів до формування та реалізації бюджетно-податкової політики у країнах із трансформаційною економікою, які є членами Європейського Союзу.

Формування дохідної частини бюджету є важливою складовою частиною алгоритму прогнозування та планування інших бюджетних показників, у цьому процесі уособлено складний пошук компромісів між суспільними верствами щодо перерозподілу частини створеного валового внутрішнього продукту через бюджет, визначення різновидів і платників податків [2]. Вилучення

з доходів та майна домогосподарств, прибутків підприємств мають бути погоджені з очікуваннями економічних агентів, держава повинна мати обґрунтовану позицію щодо того, куди вона буде спрямовувати ці кошти та як це буде пришвидшувати або стримувати ділову активність, інвестиційні процеси та економічний розвиток загалом. Потрібно зазначити, що група країн Центральної Європи та Балтії належить до країн із помірним перерозподілом валового внутрішнього продукту через державний бюджет (central government). Аналіз даних табл. 1 свідчить, що питома вага доходів бюджету наведеної вибірки у валовому внутрішньому продукті коливається в діапазоні від 25,6 % у 2006 р. до 29,3 % у 2009 р., середнє значення наведеного показника сягає 26,8 %. Можна простежити тенденцію нарощування доходів бюджету у 2008–2009 рр., у період світової економічної рецесії, доволі високе значення у 2010 р. у період економічного відновлення, подальший поступовий спад значень доходів у ВВП у 2011 – 2013 рр., а також зростання перерозподілу валового внутрішнього продукту через дохідну частину державного бюджету у 2014–2015 рр.

Наведену вибірку країн також можна розподілити на підгрупи, до першої слід зарахувати країни з найнижчими показниками питомої ваги доходів бюджету у ВВП (до 26 %). Серед них Латвія, середній показник якої за 2006 – 2015 рр. становить 22,8 %; Польща – 25,1 %; Литва – 25,9 %; до другої групи (26,0 – 27,5 %) належать Словаччина – 26,5 %, Румунія – 27,2 %, Болгарія – 27,2 %; (понад 30 %) – до цієї групи належить Естонія, доходи державного бюджету країни щодо ВВП становлять 33,1 %. Найбільшою складовою частиною формування бюджетних доходів є податкові надходження, середнє значення частки податків у доходах державного бюджету країн Центральної Європи та Балтії в доходах бюджету у 2006 – 2015 рр. коливається від найменшого значення (62,3 %) у Словаччині до найбільшого (77,6 %) в Естонії. Щодо валового внутрішнього продукту податкові надходження становлять для цієї вибірки країни 18,7 %. В аспекті країн ситуація має такий вигляд: Латвія – 14,5 %, Словаччина – 16,5 %, Польща – 17,4 %, Литва – 17,7 %, Румунія – 17,9 %, Болгарія – 20,0 %, Естонія – 26,6 %. Динаміку показника податкового навантаження наведено в табл. 2.

Таблиця 1

Питома вага доходів державного бюджету у країнах із трансформаційною економікою ЄС, % ВВП
(складено автором на основі [13])
[EU emerging-market economies: central government revenue share,
percent of GDP (compiled by the author based on [13])]

Роки											
Країни	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Латвія	22,4	21,2	22,7	24,7	26,6	22,5	21,5	21,0	22,6	22,6	
Литва	25,3	25,7	27,3	28,7	28,1	29,5	23,7	23,9	22,9	24,1	
Польща	25,9	25,6	26,2	25,9	27,5	25,9	24,7	23,9	22,7	22,9	
Словаччина	25,9	23,4	23,2	28,9	27,6	27,2	26,8	26,2	26,5	29,7	
Румунія	26,5	28,9	28,6	29,6	29,2	27,2	25,7	25,0	24,5	26,4	
Болгарія	24,2	28,6	27,6	29,1	26,5	25,0	25,4	26,8	30,9	27,9	
Естонія	29,0	29,3	33,9	38,3	34,5	32,0	33,5	32,4	33,0	35,1	
Середнє значення	25,6	26,1	27,1	29,3	28,6	27,0	25,9	25,6	26,2	27,0	

Таблиця 2

Питома вага податкових надходжень до державного бюджету у країнах із трансформаційною економікою ЄС, % ВВП
(складено автором на основі [13])
[EU emerging-market economies: central government tax revenue share,
percent of GDP (compiled by the author based on [13])]

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Латвія	15,6	15,1	14,7	13,1	13,5	13,7	14,5	14,7	15,0	15,3
Литва	20,8	20,7	20,8	17,4	16,3	15,8	15,9	15,9	16,1	17,0
Польща	18,1	18,9	19,0	16,8	17,4	17,5	16,8	16,5	16,4	16,5
Словаччина	17,1	17,0	16,8	15,9	15,5	15,9	15,4	16,4	17,2	18,2
Румунія	18,4	18,7	18,1	16,7	17,3	18,0	17,6	17,5	17,7	18,7
Болгарія	21,1	22,9	22,2	19,0	18,5	17,7	19,0	19,8	19,6	20,2
Естонія	25,7	26,3	25,9	28,7	26,9	25,5	25,8	26,1	26,9	28,1
Середнє значення	19,5	19,9	19,6	18,2	17,9	17,7	17,9	18,1	18,4	19,1

Варто зазначити, що, незважаючи на те що податкові надходження є складовою частиною доходів державного бюджету, тенденції показників динаміки частки податкових надходжень у валовому внутрішньому продукті є доволі різними, порівняно з аналогічним показником бюджетних доходів. Так, у 2006–2007 рр. зафіксовано зростання значень наведеного показника, що сигналізує про збільшення ролі податкових надходжень у формуванні дохідної частини державного бюджету. У роки фінансової рецесії 2008–2009 рр. та першого року посткризового відновлення можна спостерігати зменшення частки податкових надходжень до державного бюджету в ВВП на два відсоткові пункти до рівня 17,9 %, у цей час частка податкових надходжень у доходах бюджету становила 62,6 %. У 2011–2012 рр. відбулася стабілізація показника загального податкового навантаження, а з 2012 р. відбувається його поступове зростання.

Особливістю наведених країн є те, що найбільшу частину податкових надходжень державні інститути акумулюють за рахунок непрямих податків. Так, у Румунії надходження від непрямих податків майже вдвічі перевищують обсяг надходжень від прямих податків до бюджету, а для бюджету Литви це співвідношення перевищує значення 2,1. Розглядаючи класифікацію податків за методологією ОЕСР, податки на споживання посідають вагомe місце в системі формування бюджетних надходжень. По-перше, частка податків на споживання у ВВП для всіх країн перевищує позначку 10 %, по-друге, цей показник перевищує усереднений показник у ЄС для всіх країн, за винятком Словаччини (рис. 1).

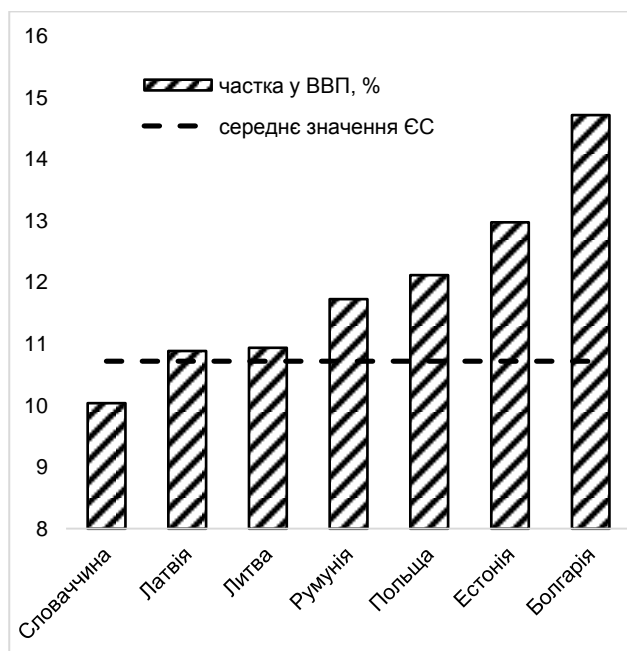


Рис. 1. Питома вага податків на споживання у країнах ВВП із трансформаційною економікою ЄС, % ВВП [The share of consumption taxes in EU emerging-market economies, percent of GDP]

Найбільше фіскальне значення становить податок на додану вартість, його частка у валовому внутрішньому продукті в 2006 – 2015 рр. становить для Словаччини 6,6 %, Латвії – 7,1 %, Польщі – 7,6 %, Литви – 7,7 %, Румунії – 7,8 %, Естонії – 8,4 %, Болгарії – 9,2 %. Варто зазначити, що протягом аналізованого періоду зафіксовано зростання ставок податку на додану вартість серед наведених країн. По-перше, слід зауважити, що у всіх без винятку країнах діють основна та знижена ставки податку, тобто диференційована податкова шкала.

У Словаччині основну ставку податку було підвищено з 19 до 20 % у 2011 році, понижена ставка (10 %) у 2006 – 2015 рр. залишилась без змін. Натомість у Болгарії було збільшено розмір зниженої ставки із 7 до 9 %, а основна ставка залишилась на попередньому рівні 20 %. Проте варто зауважити, що об'єктом оподаткування за зниженою ставкою є готельні послуги, із метою підтримки конкурентоспроможності рекреаційною галузі.

В Естонії підняття ставок ПДВ відбулося одночасно у 2009 р., із метою компенсації втрат бюджетних доходів, унаслідок недонадходження прямих податків в умовах падіння ділової активності, промисловості та валового внутрішнього продукту. Ставки зросли з 18 до 20 % – стандартна та знижена – із 5 до 9 %, відповідно. Сферу застосування зниженої ставки поширено на медичне обладнання, газети та періодичні видання, проживання в готелях.

У Латвії збільшення ставок податку на додану вартість відбувалося у два етапи, на першому у 2009 р. було підвищено основну ставку з 18 до 21 %, знижену – із 5 до 10 %, у 2011 р. стандартна ставка зросла до 22 %, знижена – до 12 %. Згодом, зважаючи на соціально-економічні умови у 2013 р. розмір стандартної ставки було повернуто до рівня 2011 р., тобто до 21 %, проте знижена ставка залишилась без будь-яких змін. Слід зазначити, що, незважаючи на зниження стандартної ставки, фіскальне значення податку зросло на 0,2 відсоткових пункти ВВП вже у 2013 р. Знижену ставку поширено на виробництво певних категорій продуктів харчування, фармацевтичної продукції, медичних препаратів для людей із підвищеними потребами, надання послуг щодо повітряного та морського сполучення, проживання в готелях.

У Литві також підвищення ставок проходило у два етапи, до того ж така дія стосувалася виключно стандартної ставки, спочатку у 2009 р. її було підвищено до рівня 19 %, у 2011 р. – до 21 %. Знижену ставку застосовують для виробництва та ввезення певних груп товарів фармацевтичної продукції, медичного обладнання для осіб із підвищеними потребами; друкування книжок, періодики, газет; послуг пасажирських перевезень, централізованого опалення та проживання в готелях.

Польща вдалася до підвищення стандартної ставки ПДВ у 2011 р., її розмір виріс із 22 до 23 %, рівень

зниженої ставки залишився без змін. Ставку 5 % застосовують для операцій із виробництва соціально важливих продуктів харчування (хліб, м'ясо, молочна продукція, овочі, фрукти); 8 % – на цитрусові та горіхи, а також надання послуг у постачанні води, фармацевтичної продукції, виробництва дитячих крісел для авто, будівництва соціального житла; видавництва газет, періодичних видань; продажу квитків у кінотеатри, театри, музеї; проживання у готелях, виробництва одягу, надання послуг у перукарнях.

У Румунії зафіксовано суттєве збільшення стандартної ставки ПДВ у 2010 р. із 19 до 24 %, тобто на п'ять відсоткових пункти, що є найбільшим підвищенням серед країн Європейського Союзу загалом, проте знижена ставка залишилася без змін на рівні 5 та 9 %. Проте знижена ставка діє для виробників продукції харчування, пива, фармацевтичної продукції, видавничої діяльності, надання послуг у сфері громадського харчування, будівництва соціального житла.

Для визначення податкового навантаження експерти країн Європейського Союзу використовують методику розрахунку середніх ефективних (імпліцитних) ставок податків. Оцінювання податкового навантаження на кінцеве споживання відбувається на основі співвіднесення надходжень від оподаткування товарів і послуг кінцевого споживання та кінцевих споживчих витрат домогосподарств. Уважають, що зазначена методика дає об'єктивні результати про наявний розподіл податкового навантаження, оскільки дозволяє визначити дані про величину "реальних", а не "номінальних" (законодавчо встановлених) податкових ставок. Імпліцитні ставки дають змогу здійснити оцінювання чистого ефекту функціонування податків на споживання з урахуванням чинних податкових пільг, кредитів. Імпліцитну

ставку податків на споживання наведено такою формулою:

$$t_c = \frac{E_x + VAT + d}{C + G - GW - E_x - VAT - d} \times 100,$$

де E_x – акцизний податок;

VAT – податок на додану вартість;

d – ввізне мито;

C – кінцеві споживчі витрати домогосподарств;

G – кінцеві споживчі витрати сектору державного управління;

GW – компенсації працівникам, які виплачують виробники суспільних послуг.

Слід констатувати, що середнє значення імпліцитної ставки податків на споживання у країнах Центральної Європи та Балтії у 2005 – 2014 рр. є майже тотожним, порівняно із середнім значенням по Європейському Союзу загалом, наведені показники, відповідно, становлять 19,7 та 19,6 %. Серед наданої вибірки країн можна спостерігати, що імпліцитна ставка на споживання коливається досить незначно: від найменшого значення 18,9 % у 2009 р. до найбільшого – 20,2 % у 2007 р. У зв'язку з погіршенням економічної ситуації та падінням обсягів споживання, із 2009 р. поступово відбулося зростання ставок податку на додану вартість та акцизного податку. Разом із тим, варто констатувати, що й обсяг споживання певних груп підакцизних товарів знизився, зважаючи на зростання цін на певні групи товарів. В аспекті країн найвище середнє значення імпліцитної ставки зафіксовано в Естонії – 23,9 %, найменше в Литві – 17,1 %, наведений показник для Словаччини становить 18,2 %, Латвії – 18,3 %, Румунії – 18,7 %, Польщі – 20,1 %, Болгарії – 21,6 % (табл. 3).

Таблиця 3

Імпліцитна податкова ставка на споживання у країнах із трансформаційною економікою ЄС, %

(складено автором на основі [13])

[Implicit consumption tax rate in EU emerging-market economies, %

(compiled by the author based on [13])]

Роки \ Країни	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Литва	16,4	16,7	17,8	17,6	16,4	17,6	17,6	16,9	16,8	17,2
Словаччина	21,4	19,4	19,6	18,1	16,9	17,1	18,0	16,5	17,4	18,0
Латвія	19,3	18,8	19,0	17,6	17,0	17,1	17,8	18,5	18,5	19,2
Румунія	18,0	17,8	17,7	17,7	16,9	18,1	20,2	20,6	20,3	19,9
Польща	20,2	20,9	21,8	21,4	19,0	20,1	20,3	19,0	19,0	19,2
Болгарія	21,7	23,3	21,7	23,9	20,9	20,3	20,2	20,5	22,1	21,0
Естонія	21,1	22,8	23,7	21,0	25,6	24,7	25,2	25,5	24,3	25,4
Середнє значення	19,7	20,0	20,2	19,6	18,9	19,3	19,9	19,6	19,8	20,0

Вагоме фіскальне значення, окрім податку на додану вартість, має акцизний податок, у тому числі на тютюнові вироби та алкогольні вироби. Так, питома вага акцизного податку на алкоголь і тютюнові вироби в загальній структурі податкових надходжень за 2007 – 2015 рр. у Болгарії становить 8,8 %, за цим показником вона посідає перше місце у ЄС. Відповідно, у Румунії – 5,5 %, що відповідає третьому місцю серед країн ЄС, у Латвії – 4,9 % та шосте місце. Для порівняння значення наведеного показника для України становить 6,9 %, що є зіставним для обраної групи країн. Для країн Європейського Союзу, а також країн, що ратифікували Угоду про асоціацію з ним, функціонують правила мінімального акцизного податкового зобов'язання зі сплати акцизного податку на тютюнові вироби спрямовано на усунення диспропорцій для єдиного ринку ЄС, забезпечення справедливої конкуренції між виробниками та зниження адміністративних обмежень операторів ринку. Крім того, акцизна політика є дієвим інструментом підтримки політики охорони здоров'я. Директивою 2011/64/ЄС визначено, що з 1 січня 2014 року акцизний податок на сигарети має становити, як мінімум, 60 % від їхньої середньозваженої роздрібною ціни та не має бути меншим ніж 90 євро за 1 000 сигарет. Однак для ряду країн із трансформаційною економікою, у тому числі для тих, які віднедавна є членами ЄС – Болгарії, Естонії, Латвії, Литви, Угорщини, Польщі та Румунії – встановлено перехідний період для підняття ставок акцизного податку до 31 грудня 2017 року.

До 1 січня 2014 року мінімальний рівень акцизного податку на сигарети становив 64 євро, що потребувало зведення ставок податку до відповідного значення. Прогнозованість та послідовність змін фіскальної політики є базовими принципами її формування для країн ЄС. Тому ще із 2011 р. стало відомо, що рівень мінімального податкового зобов'язання зі сплати акцизного податку буде зростати, що дозволяло державам поступово адаптувати своє податкове законодавство, а виробники тютюнових виробів мали змогу здійснити середньострокове планування та прогнозування податкових платежів та оцінити вплив їхнього зростання на результати господарської діяльності. В аналізованих країнах спостерігали доволі різке зростання ставок акцизного податку на тютюнові вироби у 2008 – 2010 рр. Слід зазначити, що економічна рецесія посилила потребу у використанні компенсаторних інструментів податкової політики, серед яких важливе місце посідає акцизне оподаткування.

Водночас, незважаючи на підвищення ставок, обсяги надходжень до бюджету зменшилися або ж залишилися на докризовому рівні, у тому числі, унаслідок падіння обсягів виробництва продукції. Так, обсяги виробництва сигарет у 2010 р. порівняно із 2008 р., у Болгарії зменшилися на 46,3 %, у Латвії – на 46,5 %, у Румунії – на 45,2 %. Крім того, різке збільшення мінімального акцизного податкового зобов'язання зі сплати акцизного податку на тютюнові вироби призвело

до значного зростання питомої ваги тінювого ринку їхнього виробництва, пік тінізації зафіксовано у 2010 р., коли найбільше було піднято ставки. Частка нелегального обігу цього виду підакцизних товарів становила 30,7 % у Болгарії, 37,0 % – у Латвії, 19,2 % – у Румунії. Ураховавши досвід суттєвого підвищення ставок акцизного податку, наведені країни у 2014 – 2015 рр. здійснювали більш виважену та послідовну політику в цій сфері, щорічне зростання ставки не перевищувало 10 %, що позитивно відобразилося як на обсягах надходжень до бюджету, так і на обсягах виробництва та кількості контрафактної продукції.

Рейтинг Світового банку Doing Business одним зі складових показників оцінювання рівня ділового середовища визначає сплату податків Paying Taxes, цю складову частину рейтингу формують на основі оцінювання стану оподаткування середніх підприємств, які є юридичними особами, ґрунтуючись на сукупності показників, серед яких виділяють частку сплачених податків до обсягу отриманого прибутку. Найвище місце в рейтингу Paying Taxes – 2016 серед цієї групи країн посідає Латвія – 27-ме місце із загальним рівнем оподаткування прибутку 35,9 %, далі йдуть: Естонія – 30-те місце, ставка оподаткування – 49,4 %; Литва – 49-те місце, ставка оподаткування – 42,6 %; Румунія – 55-те місце, ставка оподаткування – 42,0 %; Польща – 58-ме місце, загальна ставка оподаткування 40,3 %; Болгарія – 88-ме місце, ставка оподаткування – 27,0 %. Установлено, що середня ставка оподаткування прибутку по цій вибірці країн Центральної Європи та Балтії становить 39,5 %.

Відповідно до положень економічної теорії та емпіричного досвіду реалізації бюджетно-податкової політики, прийнято вважати, що нижчий рівень розбалансування бюджетної системи та державних фінансів загалом асоціюють із більш високими темпами економічного зростання. Очевидно, що існує зворотний причинно-наслідковий зв'язок, що у країнах із більш високими темпами економічного зростання є більше можливостей формувати збалансований бюджет або ж узагалі зводити його із профіцитом. У 2001 – 2015 рр. група країн Центральної Європи та Балтії має середні темпи економічного зростання в межах від 3,5 до 4,2 % щорічно та доволі стабільну ситуацію з бюджетним дефіцитом, питома вага якого у валовому внутрішньому продукті йде по низхідній: від 4,50 % – у Польщі, 3,14 % – у Румунії, 3,04 % – у Литві, 2,96 % – у Словаччині, 2,10 % – у Латвії до 1,31 % – у Болгарії, натомість в Естонії за аналізований період бюджет було виконано із профіцитом, середнє значення якого становило 3,61 %.

Вагомим аспектом дослідження фінансово-бюджетної політики у сфері регулювання витрат є визначення їхнього впливу на економічний розвиток. На підставі здійсненого аналізу знайдено відповідне кореляційно-регресійне рівняння, яке описує взаємозв'язок показників зміни частки державних витрат у валовому внутрішньому продукті та щорічним приростом реального ВВП для країн із розвинутою

та трансформаційною економікою у 2006 – 2015 рр. Визначено, що в зазначеному періоді в разі зростання показника частки державних видатків у ВВП на один відсотковий пункт темпи зростання валового внутрішнього продукту знижувалося на 1,76 відсоткових пункти. На рис. 2 можна побачити вияв цього взаємозв'язку для такої країни, як Греція, яка наростила показник питомої ваги державних видатків на 10 відсоткових пунктів за останнє десятиліття та втратила п'яту частину свого ВВП.

Крім того, такі країни, як Фінляндія, Норвегія, Іспанія, Данія, Нідерланди, Італія, що доволі суттєво збільшили державні видатки, зіткнулися із проблемами уповільнення темпів економічного зростання. Натомість Польща, Швейцарія, Швеція, Німеччина за зменшення частки державного сектору економіки забезпечили більш високі темпи зростання валового внутрішнього продукту, порівняно із країнами-сусідами. Разом із тим, слід констатувати, що цю залежність простежують не у всіх випадках. Так, країни Центральної Європи та Балтії, у тому числі Болгарія, Естонія, а також загалом вибірка по країнах із трансформаційною економікою, навіть попри суттєве нарощування державних видатків, змогли забезпечити належний приріст реального валового внутрішнього продукту. Зазначене свідчить про те, що бюджетна політика у сфері видатків є вагомим, проте не визначальним інструментом регулювання соціально-економічного розвитку.

мість Польща, Швейцарія, Швеція, Німеччина за зменшення частки державного сектору економіки забезпечили більш високі темпи зростання валового внутрішнього продукту, порівняно із країнами-сусідами. Разом із тим, слід констатувати, що цю залежність простежують не у всіх випадках. Так, країни Центральної Європи та Балтії, у тому числі Болгарія, Естонія, а також загалом вибірка по країнах із трансформаційною економікою, навіть попри суттєве нарощування державних видатків, змогли забезпечити належний приріст реального валового внутрішнього продукту. Зазначене свідчить про те, що бюджетна політика у сфері видатків є вагомим, проте не визначальним інструментом регулювання соціально-економічного розвитку.

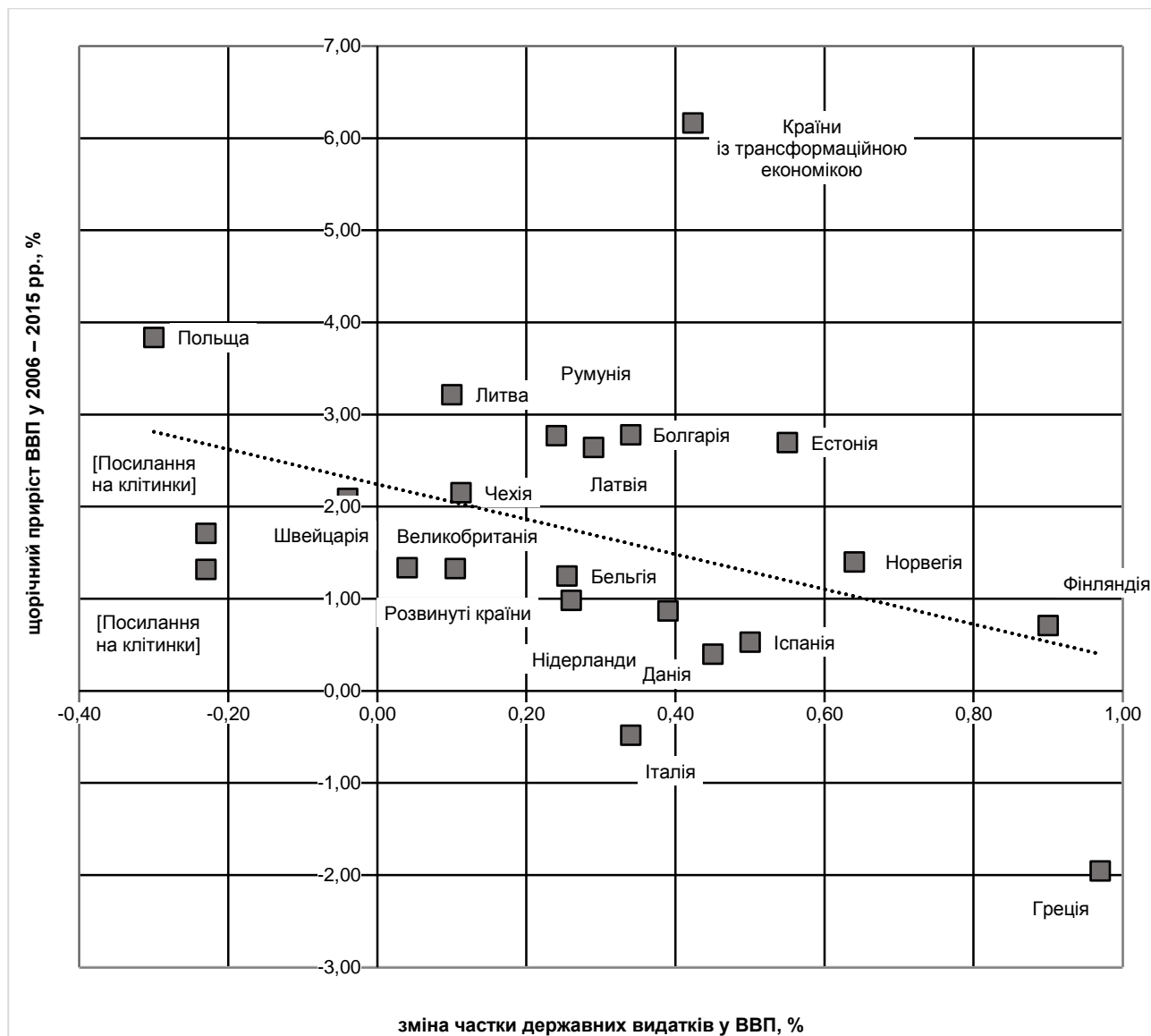


Рис. 2. Приріст ВВП та динаміка частки державних видатків у ВВП у країнах із розвинутою та трансформаційною економікою [GDP growth and government spending share dynamics in GDP in advanced and emerging-market economies]

Важливим завданнями бюджетно-податкової політики є підтримка процесів стійкого економічного зростання на стадіях піднесення, макроекономічної стабілізації на стадіях спаду, забезпечення стимулювальних імпульсів за рахунок активізації інвестиційного та споживчого попиту на стадії "дна" економічного спаду [3]. Доцільним є більш ґрунтовний аналіз питання: яким чином зміна показника видатків бюджету впливає на обсяги споживання в економіці, який "лаговий ефект" стимулювальних бюджетних заходів та обґрунтування часового періоду, у межах якого актуальним і доцільним є збільшення бюджетних видатків. Згаданий неокласичний підхід у процесі декількох досліджень дозволив установити, що постійне зростання видатків бюджету, здійснюваних за рахунок розширення податкової бази або ж підвищення ставок податків, робить, переважно, негативний вплив на матеріальний стан домогосподарств, що призводить до оптимізації їхніх витрат та зменшення обсягів їхнього споживання. Тимчасове збільшення видатків бюджету, переважно, за рахунок збільшення бюджетного дефіциту справляє менший ефект на рівень добробуту домогосподарств та спрямовано на активізацію інвестиційного чи споживчого попиту. Залежно від тривалості фінансування надмірного розміру бюджетного дефіциту та глибини економічного спаду, рівень інвестицій і споживання може як зростати, так і спадати. Новий кейнсіанський підхід пропонує альтернативне бачення впливу зростання обсягів бюджетних видатків на економічні процеси, де ключовою тезою є те, що зі зростанням видатків бюджету збільшуються обсяги споживання, реальна заробітна плата та інтенсифікується ділова активність.

Склад та обсяги бюджетних видатків визначають умови соціально-економічного розвитку країни, створюють відповідні умови для стимулювання виробництва, сприяють розвитку людського капіталу. Так, загалом для країн ЄС середнє значення видатків державного бюджету у ВВП за 2006 – 2015 рр. становить 26,9 %, для країн Центральної Європи та Балтії – 26,6 %. Серед наведених країн значення коефіцієнта перерозподілу валового внутрішнього продукту через видаткову частину державного бюджету, яке є нижчим або дорівнює середньому рівню у ЄС зафіксовано в Латвії – 22,6 %, у Польщі – 25,1 %, у Словаччині – 25,9 %, у Литві – 25,9 %, у Румунії – 26,9 %. Бюджетне регулювання у сфері видатків у період відновлення економічного зростання після 2009 р. було спрямовано на забезпечення стійкої тенденції зростання сукупного попиту. Можливості регулювання обсягу сукупного попиту за допомогою бюджетних важелів, інструментів та механізмів значною мірою і визначають ефективність регуляторної функції бюджету. Незважаючи на те що найбільший економічний спад для країн ЄС був у 2008–2009 рр., динаміка відновлення економічного зростання в багатьох його країнах-членах залишається доволі нестабільною. Існує відповідна сукупність побоювань щодо тривалості зростання сукупного попиту та мож-

ливостей переходу економіки у стан "постійної стагнації". Тому у процесі розроблення заходів бюджетного регулювання дотримуються позиції необхідності у стимулюванні сукупного попиту. У країнах із трансформаційною економікою Європейського Союзу, насамперед Центральної Європи, реалізують системні заходи щодо підвищення рівня ефективності державних видатків та капіталовкладень в об'єкти інфраструктури. Вагомі акценти роблять на зміцненні інститутів регулювання та здійсненні децентралізації, як свідчить досвід останнього десятиліття, здійснення бюджетної децентралізації сприяло підвищенню рівня ефективності державних інвестицій в основний капітал. Значну роль у процесі вдосконалення алгоритму формування державного бюджету приділяють розвитку інструментів середньострокового бюджетного планування та прогнозування. Формування бюджету на середньостроковий період (переважно, у більшості випадків на три роки) відбувається з урахуванням використання обмежувальних правил щодо зростання бюджетних видатків, погодження пріоритетів бюджетного регулювання зі стратегічними пріоритетами соціально-економічного розвитку, орієнтації видатків бюджету на результат, посилення взаємозв'язку річного та середньострокового планування.

Важливим аспектом формування фінансово-бюджетної політики зарубіжних країн є напрацювання та подальше дотримання фіскальних правил. У Європейському Союзі діє процедура регулювання надмірного розміру дефіциту (Excessive Deficit Procedure), яку вперше було визначено Маастрихтською угодою, вона передбачає дотримання двох базових бюджетних нормативів щодо показників дефіциту бюджету в межах до 3 % від валового внутрішнього продукту та державного боргу, який не має перевищувати 60 % від валового внутрішнього продукту. Stability and Growth Pact також передбачає можливість тимчасового перевищення значень наведених показників у визначених випадках на кшталт рецесії, структурних економічних трансформацій тощо. За умови, якщо Європейська комісія та Рада міністрів фінансів Європейського Союзу встановили ситуацію щодо перевищення нормативних значень дефіциту та державного боргу країною-членом, необхідним є реалізація системних заходів щодо їхнього зниження у визначений цими інститутами період часу, інакше буде застосовано штрафні санкції. Разом із тим, на практиці відбувалися суттєві відхилення від визначеного алгоритму Excessive Deficit Procedure щодо зменшення розміру бюджетного дефіциту. Прийняті зміни у Stability and Growth Pact передбачають більш жорсткі заходи бюджетної політики у сфері регулювання дефіциту бюджету та вимоги до країн-учасниць ЄС щодо розроблення та виконання бюджету з первинним профіцитом або щоб значення структурного дефіциту було близьким до нуля [4].

Зважаючи на те що структура вітчизняної податкової системи відповідає архітектоніці податкових систем країн із трансформаційною економікою у складі

Європейського Союзу, у статті проведено дослідження процесів формування та реалізації фіскальної політики в цих країнах. Прогнозованість та послідовність змін фіскальної політики є базовими принципами її формування для країн ЄС. Особливістю країн Центральної Європи та Балтії є те, що найбільшу частину податкових надходжень державні інститути акумулюють за рахунок податків на споживання, що потребує приділення посиленої уваги до вдосконалення механізму їхнього адміністрування. За 2006 – 2015 рр. відбулося збільшення ставок податку на додану вартість та акцизного податку, унаслідок здійснення спектру заходів компенсаторної бюджетної політики. Для країн Європейського Союзу, а також країн, що ратифікували Угоду про асоціацію з ним, функціонують правила мінімального акцизного податкового зобов'язання зі сплати акцизного податку на тютюнові вироби. Підняття ставок акцизного податку потребує виважених рішень від фінансових інститутів, що забезпечить прогнозованість діяльності економічних агентів, підвищення фіскальної значущості податку та зменшення показника споживання підакцизних товарів. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу встановлено, що в разі збільшення показника частки державних видатків у ВВП темпи зростання валового внутрішнього продукту знижувалися. Водночас, позитивний вплив збільшення показника державних видатків на процеси економічного зростання може бути забезпечено в разі високого рівня якості функціонування фінансових інститутів та прозорості використання виділених коштів. Вагомі акценти роблять на зміцненні інститутів регулювання та здійсненні децентралізації, як свідчить досвід останнього десятиліття, здійснення бюджетної децентралізації сприяло підвищенню рівня ефективності державних інвестицій в основний капітал. Значну роль у процесі вдосконалення алгоритму формування державного бюджету приділяють розвитку інструментів середньострокового бюджетного планування та прогнозування.

Література: 1. Боголіб Т. М. Бюджетна політика як інструмент макроекономічної стабільності / Т. М. Боголіб // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 3–4 (1). – С. 84–87. 2. Запатріна І. В. Бюджетний механізм економічного зростання : монографія / І. В. Запатріна. – Київ : Ін-т соц.-екон. стратегій, 2007. – 528 с. 3. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : монографія / Л. В. Лисяк. – Київ : ДНУ АФУ, 2009. – 594 с. 4. Ідрисов Г. Бюджетная политика и экономический рост / Г. Ідрисов, С. Синельников-Мурылев // Вопросы экономики. – 2013. – № 8. – С. 35–59. 5. Налоговые системы. Методология развития : монографія / Л. Л. Тарангул, И. А. Майбуров [и др.] ; под. ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 463 с. 6. Соколовська А. М. Фіскальна політика в Україні та її макроекономічні наслідки / А. М. Соколовська // Фінанси України. – 2014. – № 11. – С. 17–32. 7. Чугунов І. Я. Бюджет-

на політика економічного розвитку / І. Я. Чугунов // Вісник КНТЕУ. – 2015. – № 2 (100). – С. 64–73. 8. DeLong J. B. Fiscal policy in a depressed economy / J. B. DeLong, L. H. Summers // Brookings Papers on Economic Activity. – 2012. – No. 1. – P. 233–297. 9. Chugunov I. Ya. Budget policy under economic transformation / I. Ya. Chugunov, V. D. Makogon // Economic Annals-XXI. – 2016. – No. 3–4 (2). – P. 66–69. 10. Fiscal consolidation strategy / J. F. Cogan, J. B. Taylor, V. Wieland, M. H. Wolters // Journal of Economic Dynamics and Control. – 2013. – No. 37(2). – P. 404–421. 11. Ramey V. A. Identifying Government Spending Shocks: It's all in the Timing / V. A. Ramey // The Quarterly Journal of Economics. – 2011. – No. 126 (1). – P. 1–50. 12. Stiglitz J. Stability with Growth: Macroeconomics, Liberalization and Development / J. Stiglitz, J. A. Ocampo, S. Spiegel. – Oxford : Oxford University Press, 2006 – 352 p. 13. Eurostat [Electronic resource]. – Access mode : <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

References: 1. Boholib T. *Biudzhetna polityka yak instrument makroekonomichnoi stabilnosti* [Fiscal policy as an instrument of macroeconomic stability] / T. Boholib // *Ekonomichnyi Casopys-XXI*. – 2015. – No. 3–4 (1). – P. 84–87. 2. Zapatrina I. *Biudzhetniy mekhanizm ekonomichnoho zrostantia* [Budget mechanism of economic growth] / I. Zapatrina. – Kyiv : In-t of sots-ekon stratehii, 2007. – 528 p. 3. Lysiak L. V. *Biudzhetna polityka u systemi derzhavnoho rehulivannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy* [Budget policy in the system of government socioeconomic regulation in Ukraine] / L. V. Lysiak. – Kyiv : DNU AFU, 2009 – 594 p. 4. Idrisov G. *Byudzhemnaya polityka i ekonomicheskyy rost* [Budget policy and economic growth] / G. Idrisov, S. Sinelnikov-Murylev // *Voprosy ekonomiki*. – 2013. – No. 8. – P. 35–59. 5. *Nalogovyie sistemy: metodologiya razvitiya* [Tax systems: growth methodology] / L. L. Tarangul, I. A. Mayburov [et al.] ; pod. red. I. A. Mayburova, Yu. B. Ivanova. – Moskva : YunITI-DANA, 2012. – 463 p. 6. Sokolovska A. M. *Fiskalna polityka v Ukraini ta yii makroekonomichni naslidky* [Fiscal policy in Ukraine and its macroeconomic consequences] / A. M. Sokolovska // *Financy Ukrainy*. – 2014. – No. 11. – P. 17–32. 7. Chuhunov I. Ya. *Biudzhetna polityka ekonomichnoho rozvytku* [Budget policy of economic growth] / I. Ya. Chuhunov // *Visnyk KNTEU*. – 2015. – No. 5. – P. 64–77. 8. DeLong J. B. Fiscal policy in a depressed economy / J. B. DeLong, L. H. Summers // *Brookings Papers on Economic Activity*. – 2012. – No. 1. – P. 233–297. 9. Chugunov I. Ya. Budget policy under economic transformation / I. Ya. Chugunov, V. D. Makogon // *Economic Annals-XXI*. – 2016. – No. 3–4 (2). – P. 66–69. 10. Fiscal consolidation strategy / J. F. Cogan, J. B. Taylor, V. Wieland, M. H. Wolters // *Journal of Economic Dynamics and Control*. – 2013. – No. 37 (2). – P. 404–421. 11. Ramey V. A. Identifying Government Spending Shocks: It's all in the Timing / V. A. Ramey // *The Quarterly Journal of Economics*. – 2011. – No. 126 (1). – P. 1–50. 12. Stiglitz J. Stability with Growth: Macroeconomics, Liberalization and Development / J. Stiglitz, J. A. Ocampo, S. Spiegel. – Oxford : Oxford University Press, 2006 – 352 p. 13. Eurostat [Electronic resource]. – Access mode : <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

Інформація про автора

Пасічний Микола Дмитрович – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів Київського національного торговельно-

економічного університету (вул. Кіото, 19, м. Київ, Україна, 02156, e-mail: nickpasichniy@gmail.com).

Information about the author

M. Pasichnyi – PhD in Economics, Associate Professor of Kyiv National University of Trade and Economics (19 Kyoto St., Kyiv, Ukraine, 02156, e-mail: nickpasichniy@gmail.com).

Информация об авторе

Пасечный Николай Дмитриевич – канд. экон. наук, доцент кафедры финансов Киевского национального торгово-экономического университета (ул. Киото, 19, г. Киев, Украина, 02156, e-mail: nickpasichniy@gmail.com).

Стаття надійшла до ред.
18.05.2017 р.

УДК 330.161:330.837.2:330.88

JEL Classification: B52; D74; C7

ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ В КОНЦЕПЦІЯХ ЕКОНОМІСТІВ ДРУГОЇ ПОЛОВИНИ ХХ СТ.

Смєсова В. Л.

Прогнозування економічної поведінки контрагентів потребує пошуку наукових інструментів її аналізу та є основою вирішення проблеми суперечностей економічних інтересів. Дослідження різних аспектів погодження конфліктів економічних інтересів акторів та пошук інструментів і механізмів їхньої конвергенції в умовах динамічного розвитку економіки активно проводять у сучасній економічній науці. Одночасно питання, пов'язані з історією еволюції теорії економічних інтересів від її зародження до сучасного періоду, розглянуто в економічній науці недостатньо повно. Автором обґрунтовано специфіку розвитку теорії економічних інтересів економістами другої половини ХХ ст. як наслідок еволюції господарства зазначеного періоду. Визначено особливості розвитку економіки другої половини ХХ ст., її переважну основу та механізми регулювання, які наклали відбиток на відтворення господарських інтересів та сформували відповідну систему економічних поглядів. Обґрунтовано специфіку формування та реалізації економічних інтересів акторів на основі аналізу теорій суспільного вибору, трансакційних витрат, концепцій неінституціоналізму та сучасних зарубіжних економістів. Запропоновано сукупність характеристик економічних інтересів акторів, які розкривають їхній зміст, залежно від сфери реалізації, об'єктів і суб'єктів, мотивів, цілей, характеру вияву, інструментів регулювання тощо. Зроблено висновок, що у другій половині ХХ ст. відбувалася активна інтеграція індивідуальних, групових і загальних економічних інтересів на основі необхідності у вирішенні проблем конфронтації й різновекторності прагнень щодо дістання економічної вигоди між домогосподарствами, фірмами та державою.

Ключові слова: відтворення, економічний інтерес, неінституціоналізм, суспільний вибір, трансакційні витрати.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ В КОНЦЕПЦИЯХ ЭКОНОМИСТОВ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ ХХ В.

Смєсова В. Л.

Прогнозирование экономического поведения контрагентов требует поиска научных инструментов его анализа и является основой решения проблемы противоречий экономических интересов. Исследования различных аспектов конфликтов экономических интересов акторов, поиск инструментов и механизмов

их конвергенции в условиях динамического развития экономики активно проводятся в современной экономической науке. Одновременно вопросы, связанные с историей эволюции теории экономических интересов от ее зарождения до современного периода, рассмотрены в экономической науке недостаточно полно. Автором обоснована специфика развития теории экономических интересов экономистами второй половины XX в. как следствие эволюции хозяйства указанного периода. Определены особенности развития экономики второй половины XX в., ее основа и механизмы регулирования, которые наложили отпечаток на воспроизводство хозяйственных интересов и сформировали соответствующую систему экономических взглядов. Обоснована специфика формирования и реализации экономических интересов акторов на основе анализа теорий общественного выбора, транзакционных издержек, концепций неинституционализма и современных зарубежных экономистов. Предложена совокупность характеристик экономических интересов акторов, раскрывающих их содержание в зависимости от сферы реализации, объектов и субъектов, мотивов, целей, характера проявления, инструментов регулирования и т. д. Сделан вывод, что во второй половине XX в. происходила активная интеграция индивидуальных, групповых и общих интересов на основе необходимости решения проблем конфронтации и разновекторности стремлений относительно получения экономической выгоды акторами.

Ключевые слова: воспроизводство, экономический интерес, неинституционализм, общественный выбор, транзакционные издержки.

ECONOMIC INTERESTS IN THE CONCEPTS OF THE ECONOMISTS OF THE SECOND HALF OF THE 20TH CENTURY

V. Smiesova

Forecasting the economic behavior of counterparties requires the search for scientific tools for analysis and is the base for solving the problem of contradictions of economic interests. Studies of various aspects of the resolution of conflicts of economic interests of actors, the search for tools and mechanisms for their convergence under the conditions of dynamic economic development are actively conducted in modern economic science. At the same time, questions related to the history of the evolution of the theory of economic interests from its inception to the modern period have not been properly studied in economic science. The special features of the development of the theory of economic interests by economists of the second half of the 20th century as a consequence of the evolution of the economy of this period have been substantiated by the author. The peculiarities of economic development of the second half of the 20th century, its basis and regulatory mechanisms that influenced the reproduction of economic interests and formed the corresponding system of economic views have been defined. The specifics of the formation and realization of the economic interests of actors has been substantiated based on the analysis of public choice theories, transaction costs, the concepts of neo-institutionalism and modern foreign economists. A set of characteristics of economic interests of actors has been offered which reveals their content depending on the sphere of realization, objects and subjects, motives, goals, character of manifestation, regulation instruments, etc. A conclusion has been drawn that in the second half of the 20th century active integration of individual, group and common interests took place on the basis of the need to address the problems of confrontation and different orientation of aspirations for obtaining economic benefits by actors.

Keywords: reproduction, economic interest, neoinstitutionalism, public choice, transaction costs.

Сучасна економіка характеризується динамічним розвитком, який потребує від економічних акторів активного пошуку необхідних для здійснення господарської діяльності ресурсів, швидкого ухвалення рішень, уникнення конфліктів із контрагентами та одночасного задоволення власних економічних інтересів. Зазначені економічні умови неминуче призводять до відсутності когерентності в економічних прагненнях учасників господарської діяльності, оскільки кожен із них наділений різновекторними економічними та соціальними можливостями й обирає такі економічні дії, які спрямовані на відтворення виключено своїх економічних орієнти-

рів. Відповідно, завданням акторів є прогнозування економічної поведінки контрагентів, що потребує пошуку наукових інструментів її аналізу та може стати запорукою уникнення суперечностей економічних інтересів. Указані питання стали основою наукового аналізу кінця XX ст. та не втратили своєї актуальності на сьогодні. Дослідження різних аспектів погодження конфліктів економічних інтересів акторів, пошук інструментів і механізмів їхньої конвергенції в умовах динамічного розвитку активно проводять у сучасній економічній науці. Значний пласт наукових робіт у зазначеному напрямі було розроблено російськими економістами (Г. Канапухіним,

Е. Ісраїловою, Н. Чернецовою), зосереджених у площині аналізу методів і шляхів нівелювання суперечностей, які виникають між акторами в умовах ринку, розроблення механізму їхнього збалансування, з'ясування специфіки суперечностей інтересів на пострадянському просторі [1 – 3]. Порушували й питання пошуку шляхів вирішення конфліктів інтересів через вплив різноманітних інститутів – законодавчих норм, договірних зобов'язань, корпоративного, соціального, прямого державного впливу [3].

У вітчизняній економічній думці слід виділити праці В. Будник та С. Лабунської, присвячені вирішенню конфліктів економічних інтересів на мікрорівні [4; 5]. Розглядали питання погодження інтересів на мезорівні: щодо інтересів суб'єктів інтегрованого зернового ринку, напрямів державного регулювання економічних інтересів агросфери (О. Нікішина, Н. Новікова) [6; 7]; ролі інтернет-технологій у процесі погодження інтересів суб'єктів ринку (О. Зозульов, К. Полторак) [8]; змісту і методології управління інтересів суб'єктів корпоративного управління (О. Кузьмін, О. Хілуха) [9]; проблеми подолання перешкод у реалізації національних економічних інтересів в умовах глобалізації світового господарства, виявлення слабких сторін/переваг України в геоekonomічному просторі (Л. Кібальник, В. Кононенко) [10; 11]. Одночасно питання теоретичного визначення та методологічного дослідження економічних інтересів в умовах постіндустріального господарства, у зв'язку з історією еволюції теорії економічних інтересів від її зародження до сучасного періоду, розглянуто в економічній науці вкрай поверхово. Останнє, відповідно, потребує більш детального аналізу етапів розвитку системи економічних поглядів на предмет формування та реалізації інтересів акторів.

Метою статті є обґрунтування специфіки наукового аналізу економічних інтересів економістами другої половини ХХ ст. як наслідок еволюції господарства зазначеного періоду.

У другій половині ХХ ст. західна економічна думка, генеза якої відбувалася в умовах постіндустріального суспільства, більшою мірою зосередилася у площині еволюції людини як основної ланки та ініціатора виробництва, каталізатора відтворення економічних інтересів. Основою наукового аналізу стало визначення чинників, які стають імпульсами у процесі ухвалення акторами економічних рішень, з'ясування місця інтересів у зазначеному процесі. Певною сторінкою наукового аналізу економічних інтересів слід уважати ряд досліджень, які дістали загальну назву "теорія ігор", розробниками якої є Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн, Дж. Неш, Т. Шеллінг тощо [12; 13]. Теорія ігор має на меті визначення за допомогою математичного апарату стратегічних напрямів поведінки економічних агентів, із метою реалізації власних економічних інтересів та уникнення конфліктів інтересів учасників без утручання з боку держави. Основними припущеннями, які лягли в основу теорії ігор, є те, що наявна повна інформованість учасників щодо поведінки всіх

інших у минулому та її можливих варіантів у майбутньому, залежність від поведінкових стратегій інших агентів, обмеженість кількості учасників і орієнтація кожного на реалізацію виключно власних, притаманних йому інтересів.

Теорія ігор зазнала значної критики з боку вчених-економістів, оскільки було виявлено антагоністичність теоретичних припущень реальним діям економічних агентів [14 – 16]. У реальній дійсності відсутня інформація щодо кола осіб, із якими буде відбуватися взаємодія, учасників економічної операції може бути безліч та угоди можуть і не повторюватися. Крім того, економічні інтереси агентів та груп можуть різнитися, тобто не обов'язково будуть спрямовані на максимізацію сумарного прибутку, не завжди мати раціональний, а не ірраціональний або обмежено раціональний характер. Відповідно, зазначена теорія не володіє можливостями прогнозування поведінки економічних агентів у напрямі реалізації своєкорисливих інтересів. Одночасно слід визнати, що теорія ігор дає можливості оцінити наявні варіанти економічної поведінки та здійснити вибір, який економічний агент буде розглядати як найоптимальніший для нього в цій ситуації.

Еволюція теорії економічних інтересів набула свого продовження у другій половині ХХ ст. у висновках економістів чиказької школи та нової інституціональної теорії. Г. С. Беккер, представник чиказької школи, розглядав економічні інтереси індивідів через мікроаналіз людської поведінки в межах теорії раціональних пристрастей, споживчого вибору, людського капіталу, нової економічної теорії сім'ї [17]. На відміну від панівної думки економістів того часу, що смаки характеризують індивідуальний вибір людини, її відмінність від усіх інших членів суспільства, учений висунув гіпотезу, згідно з якою плин часу лише усталює вподобання, пристрасті, звички, смакові прихильності людини. Відповідно, Г. С. Беккер увів принцип усталеності в часі та схожості економічних інтересів різних людей [17, с. 489]. Тим самим учений відкрив можливість наукового аналізу впливу інтересів індивідів на людську поведінку, застосувавши економічний підхід до змісту їхніх вчинків. Стійкість форм поведінки індивідів Г. С. Беккер інтерпретував як імператив максимізації корисності й розрахунку, притаманного будь-яким діям людини. Усталеність поведінки домогосподарства визначено як особистими інтересами його членів, так і звичаями, традиціями сім'ї та суспільства, які дозволяють пристосуватися до трансформацій середовища, а не витрачати ресурси на пошук рішення, що максимізує корисність.

Зазначене дало можливість Г. С. Беккеру розглядати звички та традиції як результат інвестицій у нагромадження інформації, знання, необхідні для пристосування до змін, як спосіб економії часу, скорочення витрат на пошук альтернатив, аналіз необхідних даних для відтворення своїх економічних інтересів. На основі визначених теоретичних принципів Г. С. Беккер сформулював теорію людського капіталу, яка розкриває

економічний зміст інтересів індивіда щодо ухвалення рішення із професійної підготовки, здобуття освіти, додаткових знань як визначення співвідношення потенційних економічних вигід (більш високих доходів, професійного зростання) та витрат (витраченого часу, фінансових видатків). Крім того, учений продемонстрував два типи економічної поведінки старого й молодого покоління, відповідно. Молоде покоління має більшу схильність і вмотивованість до інвестицій у людський капітал, оскільки прагне максимізувати корисність, що досягають "за рахунок нагромадження специфічних знань та умінь в умовах стабільних уподобань" [17, с. 505]. На основі теорій раціональних пристрастей та споживчого вибору Г. С. Беккер показав, що відтворення економічних інтересів індивіда спирається на досвід, набраний ним у дитинстві, переданий йому батьками та набутий на основі звичок [17, с. 571]. Зазначені чинники визначають результативність економічних рішень (егоїстичних або альтруїстичних), специфіку споживчого вибору, пропорції поточного й майбутнього споживання та заощадження індивідів, і тим самим погоджують економічну поведінку домогосподарств із принципом максимізації корисності та орієнтації на майбутнє. Відповідно, економічні інтереси враховують попередній досвід економічної поведінки та потенційні наслідки поточних дій, що можуть вплинути на майбутній економічний стан. Ученим було також застосовано економічний підхід до аналізу рішень, що приймають у сім'ї, – укладення шлюбу, народження дітей, розлучення тощо – констатують економічні інтереси членів сім'ї, орієнтовані на майбутнє та на максимізацію корисності. Відповідно, нова економічна теорія сім'ї Г. С. Беккера демонструє економічний зв'язок її інтересів із впровадженими рішеннями. Ученому вдалося застосувати економічні моделі та методи до розкриття специфіки поведінки та економічних інтересів людини, її зв'язку з макроекономічними результатами, вплив інститутів на економічні вподобання людей.

Г. С. Беккер досліджував економічні вподобання людини та відповідні дії щодо їхньої реалізації шляхом застосування "економічного підходу" до поведінки індивіда [17]. Учений визначив два основних принципи інтересів людини: "поведінка, що максимізує" результати її діяльності або об'єкти вподобань, та стабільність зазначених уподобань. Відношення людини до власного "життя, здоров'я, престижу, задоволень..." визначає спочатку її економічні вподобання та інтереси, а потім, відповідно, її економічну поведінку [17, с. 32]. Г. С. Беккер підкреслює універсальність та комплексність економічного підходу як засобу інтеграції "різноманітних форм людської поведінки" [17, с. 31]. Останню може бути засновано на різного роду реакціях – імпульсивності, максимізації корисності – або бути скоординовано ринковим механізмом, тому вчений уважає за необхідне застосовувати економічний підхід до всіх форм уподобань людини, фірми, націй. Тобто Г. С. Беккер убачає наявність економічних інтересів у розподілі людиною власного часу, доходу, у заняттях

наукою, створенні сім'ї та народженні дітей, споживанні тощо.

На думку вченого, економічний інтерес – це не лише "корисливий інтерес або міркування матеріальної вигоди", а "багатий набір цінностей та уподобань" [17, с. 583], що спростовує наявність виключно егоїстичних мотивів індивіда. Економічний інтерес формується та реалізується в тому випадку, коли "прибуток", тобто "зведена цінність всієї суми різниць між вигодами та витратами, як негрошовими, так і грошовими" буде перевершувати "прибуток" від іншої діяльності [17, с. 41]. Основою економічних інтересів людини є закладені в дитинстві (розвинені протягом життя) цінності та настанови, які утворюють стабільний набір уподобань і прагнень. Одночасно в нового покоління з'являються новостворені вподобання, які є результатом впливу навколишнього середовища, еволюції людства, появи нових економічних ресурсів та можливостей. Отже, на думку вченого, поведінку індивіда спрямовано на реалізацію інтересів шляхом максимізації корисності стабільного набору вподобань. З іншого боку, на погодженість у часі шляхом нагромадження оптимальних обсягів ресурсів для їхнього використання в майбутньому або страхування наслідків своїх дій.

Дж. Стіглер, представник чиказької школи, розробив теорію регулювання, яка доповнила наукові розробки у сфері економічних інтересів у контексті обґрунтування раціональності (нерациональності) поведінки економічних агентів. Основним висновком ученого є те, що економічні агенти (великі підприємства, галузі) можуть раціонально реалізувати свої інтереси щодо дістання економічної вигоди, прагнення до здобуття переваг у галузі через своїх представників в органах державного управління. Відповідно, "захоплення" влади у такий спосіб дозволить чинити тиск на державу, із метою спрямування коштів бюджету на користь певних груп, лобювання їхніх економічних інтересів, здійснення відповідного нормативно-правового регулювання [18].

Розробники теорії суспільного вибору – Дж. М. Б'юкенен, Д. Мюллер, М. Олсон – підійшли до характеристики економічних інтересів у двовимірній площині – економічній і політичній. Згідно з висновками Дж. М. Б'юкенена, економічна теорія встановлює взаємозв'язки між поведінкою певних учасників ринку та результатами, досягненнями всього суспільства загалом [19, с. 419], тобто реалізацією національних інтересів. "На ринку люди міняють яблука на апельсини, а в політиці – погоджуються платити податки в обмін на блага, необхідні всім і кожному..." [20, с. 108]. Відповідно, як в економіці, так і політиці індивіди спрямовують свою діяльність виключно на реалізацію власних економічних інтересів. Дж. М. Б'юкенен визначив особистість як "сукупність її вподобань як функцію корисності" [19, с. 422]. З економічної точки зору зазначена функція є характеристикою вибору людиною потенційних альтернатив, що максимізують корисність. Економічний добробут та інтереси людини полягають у власному вузькому

виборі людиною певних компонентів цієї корисності – цінностей – та їхньому взаємовигідному обміні з іншими людьми. У політиці також діє принцип обміну та максимізації. Виборці обмінюють свої голоси на певні "обіцянки" політиків щодо здобуття переваг для певних груп, запевнень щодо отримання певного рівня доходу та економічної безпеки, тобто реалізації своїх економічних інтересів. Економічні інтереси виборців – у встановленні правового порядку, який визначав би пропорції та хід розподілу ресурсів і доходів, правові межі господарської діяльності індивідів; у фіксуванні меж утручання держави, інших "політичних інститутів" у зазначену діяльність.

З іншого боку, економічні інтереси політиків – у здобутті економічної та політичної влади, можливостей перерозподілу ресурсів на свою користь та реалізації власних диктатурних економічних інтересів. У теорії Дж. М. Б'юкенена держава, яку насправді втілено в апараті управління, – це Левіафан, економічні інтереси якого сконцентровано на максимізації податкових надходжень до бюджету, лобюванні певних сфер та груп інтересів, ще більшому розширенні державного апарату, а не на створенні та реалізації суспільних благ. Відповідно, у цьому випадку економічні інтереси держави будуть вищими за інтереси самих людей. Тому Дж. М. Б'юкенен убачає за необхідне впровадити конституційні обмеження діяльності держави-суверена – у джерелах формування доходів бюджету, обсягах емісії грошових коштів, нагромадженні державних боргових зобов'язань.

М. Олсон та Д. Мюллер поглибили теорію суспільного вибору, доповнивши її сучасними уявленнями про механізми ухвалення економічних рішень. Орієнтація діючих акторів виключно на власні економічні інтереси та відстання всіх можливих переваг не дає можливості державному апарату ефективно усувати "провали ринку", знаменуючи тим самим наявність "провалів" самої держави. Під таким кутом зору суверен уже не постає як "рятувальний круг" для усунення перекосів ринкової економіки та не має підстав для втручання у процеси регулювання. Держава вже не є ідеальним утілювачем суспільних інтересів, а є втілювачем боротьби "між множиною груп із розбіжними інтересами" [21, с. 623]. Спільність економічних інтересів членів груп робить досягнення зазначених цілей суспільним благом.

У теоретичній концепції М. Олсона проведено аналогію між економічними інтересами держави, представленої авторитарним правителем, та економічними інтересами "осілого бандита" [15]. Основний висновок ученого полягає в тому, що обмеження власних корисних інтересів "осілого бандита" приведе лише до збільшення обсягів його власного збагачення. Відповідно, установа авторитарною державою в особі її правителя обмежень в оподаткуванні доходів населення та повноцінного надання суспільних благ буде сприяти збільшенню обсягів суспільного виробництва та споживання, економічному зростанню, відтворенню

національних економічних інтересів протягом усього періоду правління авторитара й одночасно відобразиться ще більшою реалізацією власних економічних інтересів представників суверена. З іншого боку, у демократичній економіці наявні серйозні перешкоди для перерозподілу національного доходу на користь "головних" акторів і, відповідно, реалізації їхніх вузьких своскорисливих інтересів. Натомість наявні підвищені гарантії захисту приватних інтересів власників, упевненість у виконанні економічними агентами контрактних зобов'язань, потенційні можливості економічного зростання та реалізації економічних інтересів декількох поколінь суспільства [15; 22].

Таким чином, у демократичному суспільстві існує вищий рівень ефективності реалізації як суспільних, так і приватних економічних інтересів, загострюється боротьба між інтересами представників влади, що лише служить на користь загальносуспільним інтересам.

Теорію економічних інтересів також було в подальшому розвинено розробниками теорії трансакційних витрат (Р. Коузом, К. Ерроу, Д. Нортон) та науковими здобутками неокласицизму. У праці "Природа фірми" Р. Коузу вдалося дійти важливого висновку, що наявність трансакційних витрат за ринкового механізму координації прямим чином впливає на потенційну економічну вигоду суб'єктів господарювання. Зазначені витрати знижують рівень очікуваного прибутку та, відповідно, обмежують коло учасників потенційних економічних відносин. Або взагалі за надмірно високих трансакційних витрат створюється неможливість реалізації економічних інтересів через потенційну невиконаність трансакцій. Уникнення зазначених перекосів, згідно з позицією вченого, можливе шляхом координації трансакційних витрат через організацію фірми [22, с. 43]. Розроблення Р. Коузом теорії прав власності та подальший її синтез із теорією трансакційних витрат дозволили вченому припустити, що, "дбаючи тільки про власні інтереси, [люди] уживають заходів, які полегшують або ускладнюють дії інших", що позначається, зокрема, на продуктивності їхнього виробництва та ефективності економічної системи загалом [22, с. 32]. Відповідно, "мета економічної політики полягає у створенні такої ситуації, коли б люди, приймаючи рішення про свою діяльність, вибирали такі, які забезпечують найкращі результати для системи загалом..., які максимізують цінність усього виробництва" [22, с. 32]. Для того "щоб змінити їхню поведінку у сфері економіки, потрібно їх зацікавити". Той агент, економічні інтереси якого є найважливішими та який, відповідно, розраховує дістати найбільшу економічну вигоду і мобілізує пучок прав власності. Одночасно перехід прав власності до нього буде відбуватися лише за умови підвищення очікуваного прибутку над трансакційними витратами. Таким чином, трансакційні витрати є одним із чинників реалізації інтересів економічних агентів та регулюють пропорції їхнього відтворення на ринку. Для економічної системи неважливо, кому належать права власності. Важливо, що безпосередньо їхне

встановлення й розподіл прямим чином впливають на ефективність суспільного виробництва та виникнення (уникнення) зовнішніх ефектів.

Закріплення прав власності за суб'єктом автоматично дає йому розуміння, що всі результати його діяльності (зі знаком "+" / "-") стосуються виключно його економічних інтересів. І тому позитивні та негативні зовнішні ефекти, наявні в економічній діяльності, із точки зору вченого, буде врегульовано самими ринковими суб'єктами, без утручання держави та обмеження прямих або непрямих чином діяльності тих суб'єктів, які їх спричиняють [22, с. 126]. За рахунок чітко встановлених прав власності суб'єктів та потенційних економічних інтересів, реалізацію яких вони очікують, суб'єкти будуть самі зацікавлені у врегулюванні негативних екстерналій та купівлі прав власності в інших суб'єктів, які не можуть їх координувати самостійно. Відповідно, Р. Коуз довів наявність прямого зв'язку між такими економічними категоріями, як: набуття прав власності, реалізація економічних інтересів, урегулювання зовнішніх ефектів, захист економічних інтересів.

О. Вільямсон, представник американського неоінституціоналізму, обґрунтував зміст економічних інтересів на основі узагальнення висновків сучасних економічних теорій щодо економічної поведінки індивідів. Учений виокремив два основних боки людської природи – раціональність та опортунізм – особливості поведінки, що впливають на реалізацію економічних інтересів. Згідно з теорією О. Вільямсона, раціональна поведінка має три основних форми: 1) найсильніша форма – максимізація (ґрунтується на неокласичній теорії), – коли економічний суб'єкт самостійно здійснює найкращий вибір з усіх можливих альтернативних варіантів та оптимізує свою економічну вигоду за найменших витрат; 2) напівсильна форма – обмежена раціональність (ґрунтується на теорії трансакційних витрат), – коли економічний суб'єкт має усвідомлене прагнення до раціональних дій ("орієнтацію на економічне використання обмежених ресурсів"), але одночасно обмежений своїми пізнавальними здібностями, тому його економічні інтереси регулюють "ринковими та неринковими організаційними формами", інститутами, владними структурами, які й ураховують оптимальне рішення в умовах обмеженості доступу до інформації [23, с. 41–42]; 3) слабка форма – органічна раціональність (ґрунтується на еволюційній теорії та теорії австрійської школи), – коли економічна раціональність досягають на основі впливу загальноприйнятих норм поведінки, що склалися в суспільстві під впливом інститутів. Тобто реалізація економічних інтересів має еволюційно поступовий та інституційний характер.

Одночасно О. Вільямсоном виокремлено три основних форми орієнтації на свої власні інтереси – опортунізм, просте слідування, послух. Опортунізм уособлює нехтування будь-якими правилами економічної поведінки та прагнення до реалізації економічних інтересів будь-якими шляхами, передусім обману та нелегітимності. Відповідно, наявна "дійсна та уявна інфор-

маційна асиметрія" [23, с. 43] у процесі відтворення економічних інтересів, що потребує від суб'єктів проведення моніторингу потенційної поведінки інших та її відповідного прогнозування. Відтворення апріорі відомих економічних інтересів є можливим у результаті реалізації прав, нормативно закріплених за суб'єктом, та виконання своїх обов'язків. Чітке слідування обумовленим правилам, взаємне розкриття інформації відкриває можливості максимізації доходу для обох сторін договору. Згідно з поглядами О. Вільямсона, послух – це "повна ідентифікація суб'єктів із цілями", яка віддзеркалюється повним виключенням можливостей щодо реалізації власного інтересу та обмеження можливостей ефективного реагування [23, с. 46]. Зазначені висновки дали можливість продемонструвати наявність у сучасних економічних теоріях (імовірнісних ринків, створення ринкового механізму, трансакційних витрат, "груп", еволюційної теорії, утопічних теорій) вияву раціональності та слідування інтересам суб'єктами, установити поведінкові альтернативи до організації й результати їхнього поєднання.

К. Ерроу, якого вважають основоположником теорії суспільного вибору та автором теореми неможливості демократії, кардинально змінив уявлення про економічні функції та інтереси держави, а також інші суб'єкти економіки. Учений виявив обумовленість процесів ухвалення політичних рішень та реалізації власних економічних інтересів можновладців [24]. Відповідно до концептуальних напрацювань неокласичної школи, держава відтворює економічні інтереси суспільства та уособлює суспільні вподобання. К. Ерроу ж чітко обґрунтував тезу, згідно з якою "представники народу", які перебувають при владі, насправді реалізують власні, а не суспільні економічні інтереси, люблять ухвалення вигідних особисто для них законодавчих актів, "раціонально" використовують бюджетні кошти в необхідних для них, а не для суспільства напрямках. Превалює індивідуальний інтерес зберегти та примножити можливості, які надає влада, використати доступ до економічних ресурсів, установити зони впливу та, відповідно, дістати ще більший зиск. Використовуючи математичний апарат, К. Ерроу довів, що вирішення проблеми раціонального погодження різновекторності індивідуальних і колективних економічних інтересів є неможливим.

У демократичній системі індивід-можновладець, на якого покладено місію реалізовувати суспільні потреби, не може взяти до уваги вподобання та інтереси всіх членів суспільства й одночасно у своїх рішеннях дотриматися таких принципів, як: 1) універсальність (урахування всіх можливих комбінацій уподобань та вирішення будь-яких конфліктів інтересів за допомогою системи голосування); 2) однастайність (дотримання однастайного вибору вподобань усіх індивідів); 3) незалежність уподобань від інших, непов'язаних альтернатив, 4) повнота (можливість уважати певні упорядковані вподобання однаково привабливими та прийнятними), 5) транзитивність (порівнянність

та погодженість уподобань, що відповідає "раціональному вибору" [24].

Парадокс у тому, що раціональний суспільний вибір відображає не еклектизм індивідуальних уподобань, а виключно однобічні економічні рішення індивідуума, які не мають компромісу. Останнє можливе тільки за умови диктаторської системи, коли влада, зосереджена в одних руках, дає можливість тиснути на суспільство та його інтереси [24]. Відповідно, додавання до системи раціонального вибору ще одного принципу – відсутності диктатури, що притаманно демократичному суспільству, робить неможливим реалізацію механізму об'єднання індивідуальних інтересів у колективні. У 1972 р. учений доповнив свою теорію суспільного вибору та залишив три основних та одночасно суперечливих принципи – колективну раціональність, можливість ухвалення рішення, рівність влади. Дотримання першого принципу можливе за умови консенсусу, що забезпечить рівність, однак не дасть можливості ухвалювати рішення. Відмова від раціональності дозволить реалізувати два останніх принципи на основі наявності більш досконалої системи вільного волевиявлення та рівності. Таким чином, К. Ерроу зробив значний внесок в економічну науку, відкривши наявність принципу економічного індивідуалізму в політиці та неможливість розроблення системи раціонального суспільного вибору в демократичному суспільстві.

Дуглас Норт, розвиваючи неінституціональну концепцію, розглядав реалізацію економічних інтересів через вивчення детермінант економічної поведінки індивідів, впливу на зазначений процес трансакційних витрат та утворення інституційного середовища [25, с. 33]. Учений обрав інституційно-когнітивний підхід, на основі якого змоделивав парадигму економічного розвитку й показав зв'язок між реалізацією економічних інтересів та історією господарської еволюції країн світу. Основні постулати Д. Норта щодо інтересів економічних агентів можна обґрунтувати таким чином:

1. Максимально ефективна реалізація економічних інтересів суб'єктів ("акторів") можлива на основі утворення в економічній системі різноманітних (формальних, неформальних) інститутів – "правил гри", "обмежувальних рамок", що "задають структуру спонукальних мотивів людської взаємодії", а також "механізмів контролю", спрямованих на виконання зазначених "правил" [25, с. 17]. Формальні кодекси поведінки, які можуть набирати форму різнорівневих нормативно-правових актів, усвідомлено створюються самими суб'єктами або суспільством, із метою реалізації, відтворення й захисту індивідуальних та загальних економічних інтересів. Вони є еластичними щодо змін в економічній ситуації, оскільки легко можуть бути замінені на інші, більш відповідні наявним умовам. Неформальні – це неусвідомлено утворені рамки поведінки та взаємодії економічних агентів, які склалися у процесі еволюції людського суспільства на основі їхнього прагнення до зниження ризику недоотримання доходу. Неформальні правила є усталеними суспільними нор-

мами та не можуть швидко трансформуватися під впливом змін у легітимному законодавстві, зміни координат економічних інтересів тощо. Щодо цього Д. Норт зазначив, що "...за відсутності інституційних обмежень дбати тільки за власні інтереси гальмує складні форми обміну через сумніви щодо того, що інша сторона буде вважати для себе вигідним дотримуватися угоди" [25, с. 52]. Учений робить важливі висновки про те, що трансакційні витрати є, з одного боку, ціною "невизначеності" (неповної інформації, сумнівів щодо потенційних дій контрагентів) та, з іншого – "премією за ризик" нереалізації економічних інтересів. Відповідно, високий рівень зазначених витрат унеможливує піднесення економіки загалом, оскільки за таких умов зменшується кількість трансакцій і масштаби потенційного прибутку "акторів". Інституційне середовище створює умови для максимізації економічної вигоди, зниження трансакційних витрат, зростання економіки й нівелювання конфліктів економічних інтересів. Тим самим Д. Норт установив тісний кореляційний зв'язок між реалізацією економічних інтересів "акторів", інституційними обмеженнями, трансакційними витратами та зростанням економіки.

2. Поява в економічній системі нових форм та сфер реалізації економічних інтересів, які не відповідають наявному інституційному середовищу, потребує, із точки зору Д. Норта, створення нових, більш продуктивних інститутів. Трансформовані інститути мають "реагувати на зміни вподобань та порівняльних цін", бути соціально ефективними, коригувати "суб'єктивні моделі "акторів" та одночасно "слугувати інтересам тих, хто займає позиції, які дозволяють впливати на формування нових правил" [25, с. 33]. Серед основних імпульсів до інституційних трансформацій Д. Норт виділяє "зміни у співвідношенні цін" та зміни переваг і вподобань ("ідеології") індивідів [25, с. 109]. Зусилля "акторів" постійно спрямовано на максимізацію прибутку, що відображено в науково-технічних і технологічних перетвореннях, використанні нових факторів виробництва, способів передавання інформації, зміни навичок та вмінь "акторів", які, у свою чергу, зумовлюють зміни відносних цін. Зміни цін визначають нові співвідношення між потенційним прибутком і трансакційними витратами, кількістю, якістю факторів виробництва й обсягами вироблених товарів (послуг) тощо. Останнє потребує відповідних інституційних трансформацій як шляхом ухвалення нових законів і актів, так і шляхом зміни звичок, традицій ведення господарства, умов договорів для реалізації "акторами" нових вигідних можливостей. Відповідно, зміни переваг та уподобань "акторів" змінюють їхні "ідеологічні міркування", які аналогічно будуть призводити спочатку до часткової, а згодом і повної відмови від наявних норм поведінки та появи нових інститутів і важелів їхнього регулювання.

3. В основі відтворення економічних інтересів індивідів лежать певні "ментальні конструкції", які, передусім, передають як спадок попередніх поколінь і є стійкими стереотипами економічної поведінки "акторів" та їхнього

економічного вибору. Нагромаджений у минулому досвід максимізації економічної вигоди завжди є цінністю та базисом раціональної господарської поведінки, тобто чинником стійкості інституційного середовища. З іншого боку, становлення поведінкової конструкції "акторів" щодо реалізації економічних інтересів відбувається шляхом історико-господарського (еволюційного та революційного) розвитку, трансформації наявних і поступової відмови від старих "правил гри", пристосування до економічної дійсності, набуття нового досвіду тощо. Такі "ментальні конструкції" "актори" формують протягом усього свого життя [14]. У результаті "зворотного зв'язку" може відбуватися коригування вподобань, прагнень, орієнтирів щодо справляння економічного (соціального) ефекту або, навпаки, усталення певного типу економічної поведінки "акторів" як "зовнішніх ефектів" кореляції з економічними інтересами інших суб'єктів.

4. "Організації" можуть використовувати власні можливості впливу на зміни інституційного середовища, із метою реалізації своїх економічних інтересів, коли потенційна вигода від цього перевищує вигоду від діяльності в наявних умовах. Але, з іншого боку, вони одночасно із цим стимулюють інших "акторів" укладати капітал у ті навички, інформацію, досвід, які корелюють відтворення вже їхніх економічних інтересів, і тим самим сприяють зростанню економіки загалом [25, с. 104].

Таким чином, Д. Норту вдалося у своїх дослідженнях науково обґрунтувати, що у процесі еволюційного та революційного розвитку економічної системи постійно відбувається пошук нових можливостей реалізації економічних інтересів, що відображено трансформацією інституційних обмежень та механізмів їхнього регулювання.

Герберт Саймон, американський соціолог-економіст, досліджуючи теорію раціонального вибору, зробив припущення, що для економічних агентів більшою мірою притаманна не поведінка, що максимізує, а "знаходження задовільного результату", тобто "обмежена раціональність". Відповідно, із точки зору вченого, дії економічного агента спрямовано не на максимальне відстання економічної вигоди, а на досягнення результату, який би його задовільнив. У реальній дійсності є неможливим абсолютно раціональне задоволення економічних інтересів, оскільки під час вирішення складних завдань кожна людина обмежена наявними в неї фізичними та інтелектуальними здібностями. Коли економічний агент не може відразу оцінити всі наявні альтернативи реалізації економічних інтересів, то він зупиняється на більш-менш прийнятній, тому що пошук не може тривати нескінченно й розумові здібності, пам'ять, увага людини, її час є обмеженими. Тому вчений наголошує на необхідності в урахуванні не лише "раціональності вибору (substantive rationality) – ступеня адекватності обраних рішень, але й раціональності процедур (procedural rationality) – ефективності (у межах людських когнітивних можливостей та обмежень) процедур, що використовують для рішень вибору" [26, с. 27].

Тим самим Г. Саймон доповнив теорію економічних інтересів теорією обмеженої раціональності в пошуку задовільного для відтворення економічних інтересів рішення.

Серед поглядів сучасних зарубіжних економістів окремо слід також виділити праці А. Сена, Ю. Ельстера, П. Козловські, які досліджували онтологічний та гносеологічний зміст економічних інтересів за допомогою категорій соціологічного та філософського аналізу.

А. Сен, індійський економіст, лауреат Нобелівської премії, шляхом критичного теоретико-методологічного аналізу смітовської теорії своєкорисного економічного інтересу, обґрунтував важливість етичних норм у реалізації економічних інтересів, наявність комплексності етики та економіки в питанні поведінки та вибору людини [27, с. 33, 78]. Діяльність людини в реальному економічному житті не завжди спрямовано на максимізацію вигоди або неповністю обумовлено "мотивами власного благоденства" [27, с. 65]. Тому, згідно з поглядами А. Сена, важливими мотивами реалізації економічних інтересів слід уважати загальнолюдські цінності ("щастя, благополуччя, свободу") та спроможності людей досягати зазначених цінностей [27, с. 67]. Одночасно у процесі реалізації економічних інтересів суб'єктів набуває значення здобуття ними прав, свобод і можливостей, діяльність та реалізація економічних інтересів інших економічних суб'єктів, ступінь і міра задоволення потреб, необхідних для виживання людини тощо [27, с. 73, 82]. Таким чином, А. Сен установив співвідношення між економічними інтересами людини й результатами її вибору та соціально-етичними цінностями, що утворюються в інституційному середовищі.

Вплив соціальних норм на поведінку та економічні інтереси людини розглядав також Ю. Ельстер [28, с. 73–91]. Соціальні норми як "емоційні та поведінкові схильності індивідів" опосередковують подальші дії індивіда [28, с. 76]. Відповідно, дії економічних суб'єктів визначено не лише їхніми інтересами, а й соціальними нормами, яких дотримуються зазначені суб'єкти. Одночасно соціальні норми можуть вплинути на раціональність економічної поведінки суб'єктів, детермінуючи максимізацію ними економічної вигоди, а також на відмову від реалізації своїх економічних інтересів, якщо їхнє дотримання суперечить установленим нормам та може спричинити накладення санкцій. Таким чином, Ю. Ельстер дійшов висновку, що: 1) конформізм соціальних норм є раціональним, із точки зору індивіда, та не завжди раціональним для суспільства; 2) економічні дії індивідів одночасно обумовлено їхніми економічними інтересами та суспільними нормами; 3) економічні інтереси не є експлікацією виникнення соціальних норм.

Філософ та економіст Петер Козловські, автор відомої праці "Принципи етичної економіки", підійшов до осмислення економічних інтересів шляхом синтезу етичних, релігійних та економічних постулатів. Етика, в інтерпретації П. Козловські, не має бути лише інструментом збагачення, а повинна встановлювати норми,

мотиви господарювання та обміну [29, с. 51]. Дотримання етичних принципів – обов'язку, чесноти, прагнення до соціальних благ – посилює мотиви та інтереси суб'єктів до "правильної" господарської діяльності, яка б не суперечила переконанням соціуму. Учений висловив слушну думку, що "етичний мінімум" потребує перцепції всезагального інтересу як свого власного, що детермінує зниження трансакційних витрат та одночасно буде підвищувати індивідуальний та суспільний добробут [29, с. 52]. Із точки зору вченого, етика посилює економічну координацію та кооперацію, а релігія, у свою чергу, посилює етичну координацію [29, с. 97]. Відповідно, П. Козловські показав комплементарність мотивації господарювання, етичних норм та переконань про дійсність і тим самим розглядав економічний інтерес як інструмент коригування недосконалості ринкового механізму регулювання. Через осягнення теорії та форм раціональності П. Козловські

дійшов висновку, що не всі дії суб'єктів є апіорі раціональними, однак раціональність має бути невід'ємним атрибутом цілепокладання та ціннісної орієнтації індивіда. Відповідно, формальна й матеріальна раціональність є двома способами координації раціональності інтересів індивідів. П. Козловські вважав, що впровадження принципів раціональної поведінки в суспільстві породжує відповідну соціальну орієнтацію на раціональність та відтворюється в економічних інтересах його суб'єктів. Таким чином, згідно з висновками вченого, поєднання етики, економіки й релігії стає запорукою ефективного розвитку господарства та реалізації інтересів як окремого економічного суб'єкта, так і всього суспільства.

Проведені дослідження генезису поглядів на відтворення економічних інтересів дозволили автору розробити основні характеристики економічних інтересів господарства другої половини ХХ ст. (таблиця).

Таблиця

Економічні інтереси у процесі генезису у другій половині ХХ ст.

(розроблено автором)

[Economic interests in the process of genesis in the second half of the 20th century

(developed by the author)]

Характеристики		Господарство другої половини ХХ ст.
1		2
Трагування економічних інтересів	Теорія суспільного вибору	Економічні інтереси людини – у виборі компонентів корисності – цінностей, їхньому взаємовигідному обміні з іншими людьми та максимізації; економічні інтереси держави – у максимізації податкових надходжень, лобюванні певних сфер (груп) інтересів, а не створенні суспільних благ; у демократичному суспільстві загострюється боротьба між інтересами представників влади, що служить на користь загальносуспільним інтересам
	Теорія трансакційних витрат	За ринкових умов трансакційні витрати зменшують потенційну економічну вигоду суб'єктів; фірма дозволяє уникнути трансакційних витрат шляхом їхньої координації; економічний агент, інтереси якого є найзначнішими мобілізує пучок прав власності за умови перевищення очікуваного прибутку трансакційних витрат; права власності та потенційні економічні інтереси суб'єктів призводять до їхньої зацікавленості у врегулюванні негативних екстерналій
	Неоінституціоналізм	Інтереси людини утворюють єдність з інтересами фірми під впливом НТП; раціональний суспільний вибір відображає виключно односторонні економічні рішення індивіда, який перебуває при владі; ефективна реалізація економічних інтересів "акторів" можлива на основі утворення в економічній системі різноманітних інститутів, "ментальних конструкцій" – стійких стереотипів поведінки "акторів", їхнього економічного вибору; суб'єкт обирає задовільне для себе рішення, а не продовжує пошук варіанта, що б максимізувало ефективність
	Сучасні зарубіжні економісти	Економічний інтерес полягає у досягненні задовільного результату (в "обмеженій раціональності"), а не в відстанні максимально можливої економічної вигоди; конформізм соціальних норм є раціональним із точки зору реалізації інтересів індивіда та не завжди раціональним для суспільства; раціональність має бути невід'ємним атрибутом цілепокладання та ціннісної орієнтації індивіда
Зміст	Надбання економічних (соціальних) цінностей, прав власності; досягнення результату, який би задовольняв очікування; зниження трансакційних витрат.	
Об'єкти	Прибуток, економічні цінності, соціальні цінності, етичні цінності, права власності	
Суб'єкти	Теорія суспільного вибору – можновладці, індивіди; пізній неоінституціоналізм – індивід, фірма, корпорація, держава; сучасні зарубіжні економісти – індивіди, держава	

1	2
Формування	Шляхом раціональної (ірраціональної) поведінки, на основі стереотипів вибору, під впливом дії інститутів, у процесі виробництва, підприємництва, надання послуг, обміну товарів, споживання, нагромадження та заощаджень, інвестування
Реалізація	Заснована на діяльності індивідів, підприємств, корпорацій, держави, дії інститутів, суспільства
Панівні форми	Інтереси підприємств (фірм, корпорацій) ≠ Інтереси індивідів ≠ Інтереси держави та суспільства. Інтереси можновладців ≠ Інтереси індивідів ≠ Інтереси держави та суспільства
Характер	Постійний та змінний, експансивний, усвідомлений характер
Мотиви	Превалюють мотиви корпорацій над мотивами робітників, власні мотиви можновладців над інтересами суспільства
Мета	Дістання акторами, можновладцями економічної вигоди, задоволення інтересів корпорацій, зниження витрат
Ступінь реалізації	Підприємства, об'єднання підприємств, корпорації – повна реалізація; індивіди – неповна, часткова, обмежена реалізація; держава – неповна реалізація
Переважаюча основа	Приватна власність на засоби виробництва, економічні ресурси; на основі субординації та ієрархічного підпорядкування
Результати реалізації	Створення ВВП, соціальних благ, нагромадження капіталу, отримання доходів від використання факторів виробництва
Інструменти	Законодавчі соціально-етичні, релігійні норми, договірні умови
Структура	Гетерогенна
Конфлікти	Наявні конфлікти між індивідами, підприємствами, корпораціями, державою щодо справляння економічного та соціального ефектів
Характер вияву	Із боку підприємств, корпорацій – активність; із боку індивідів, робітників, службовців, підприємців – активність; із боку держави – пасивність

Дані таблиці свідчать, що у другій половині ХХ ст. теоретичні дослідження економічних інтересів мали прикладний характер. Розроблено методики ухвалення рішень економічних агентів, спрямовані на максимізацію ефективності відтворення економічних інтересів, прогнозування найбільш реалістичних сценаріїв розвитку економічних подій на основі теорії ігор, суспільного вибору, раціональності (ірраціональності) поведінки економічних акторів тощо. Зазначене дозволило об'єктивніше оцінювати та коригувати процеси планування, управління, організації діяльності суб'єктів господарювання та позначило економічні інтереси як інструмент регулювання слабких сторін ринкового механізму. У зазначений період відтворення економічних інтересів набрало форми активного спрямування внутрішніх прагнень агентів у напрямі обмежених (відносно) раціональних дій щодо реалізації власних цілей, стало прямо залежати від інтересів інших, сили впливу інститутів та норм.

Таким чином, у другій половині ХХ ст. відбувається активна інтеграція індивідуальних, групових і загальних економічних інтересів на основі необхідності у вирішенні проблем конфронтації та різновекторності прагнень до дістання економічної вигоди між домогосподарствами, фірмами (корпораціями), державою. Відповідно, формування та реалізація економічних інтересів відбуваються під впливом цілої низки чинників та механізмів – від прагнень, іманентних індивідам, до законодавчих норм, договірних рамок та інших інститутів. Специфіка наукового аналізу економічних інтересів

ученими другої половини ХХ ст. полягає у: поступовому переході від простого теоретизування до вирішення практичних завдань погодження різнорівневих конфліктів економічних інтересів, їхнього уявлення як складної системи, що потребує регулювання, корекції, координації, є об'єктом інституційного впливу, потребує організації та упорядкування. Використання міждисциплінарного підходу дозволило доповнити та узагальнити конструкт економічних інтересів, збагатити їхню теорію в аспекті доповнення та поєднання різних фракцій, характеристик інтересів, методології їхнього дослідження, конструювання на цій основі нових форм наукових висновків та наукового аналізу. Відповідно, великого значення набувають дослідження теоретичного надбання у сфері аналізу економічних інтересів, які проводили на початку ХХІ ст., що й має стати напрямом подальших наукових розвідок.

Література: 1. Канапухин П. А. Закономерность эволюции экономических интересов и механизмы их реализации в экономике России : дисс. ... д-ра экон. наук : спец. 08.00.01 / П. А. Канапухин. – Воронеж, 2009. – 409 с. 2. Исраилова Э. А. Механизм согласования экономических интересов субъектов рыночного хозяйства : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.01 / Э. А. Исраилова. – Ростов-на-Дону, 2009. – 169 с. 3. Чернецова Н. С. Экономическая природа и эволюция системы экономических интересов : дисс. ... д-ра экон. наук : спец. 08.00.01 / Н. С. Чернецова. – Москва, 2003. – 411 с. 4. Будник В. А.

- Узгодження інтересів учасників державно-приватного партнерства / В. А. Будник // *Економічний часопис-XXI*. – 2015. – № 1–2. – С. 47–50. 5. Лабунська С. В. Інновація як фактор конфлікту та рушійна сила гармонізації соціально-економічних інтересів / С. В. Лабунська, О. В. Прокопівшина // *Економіка розвитку*. – 2016. – № 4. – С. 53–63. 6. Нікішина О. В. Узгодження економічних інтересів суб'єктів інтегрованого зернового ринку України / О. В. Нікішина // *Економічні інновації* : зб. наук. пр. – Одеса : ІПРЕД НАН України, 2012. – Вип. 51. – С. 298–306. 7. Новікова Н. Л. Напрями державного регулювання та оцінка економічних інтересів в аграрній сфері / Н. Л. Новікова // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2015. – № 15. – С. 42–44. 8. Зозульов О. В. Роль інтернет-технологій у процесі узгодження економічних інтересів суб'єктів ринку / О. В. Зозульов, К. А. Полторак // *Економічний вісник НТУ "КПІ"*. – 2013. – № 10. – С. 399–403. 9. Кузьмін О. Є. Регулювання інтересів стейкхолдерів у корпоративному управлінні шляхом проведення корпоративних переговорів / О. Є. Кузьмін, О. А. Хілуха // *Економічний часопис-XXI*. – 2016. – № 161. – С. 56–60. 10. Кібальник Л. Економічні інтереси в системі геоeкономіки / Л. Кібальник // *Сталий розвиток економіки*. – 2013. – № 1. – С. 38–42. 11. Кононенко В. Захист економічних інтересів держави та фізичних осіб міжнародним судом / В. Кононенко // *Економіка розвитку*. – 2013. – № 1. – С. 58–61. 12. Нейман Дж. Теорія ігор і економічне поведіння / Дж. Нейман, О. Моргенштерн ; под ред. Н. Воробьева. – Москва : Наука, 1970. – 707 с. 13. Шеллинг Т. Стратегія конфлікту / Т. Шеллинг. – Москва : ІРИСЕН, 2007. – 366 с. 14. Норт Д. Функционирование экономики во времени. Нобелевская лекция [Электронный ресурс] / Д. Норт // *Отечественные записки*. – 2004. – № 6. – Режим доступа : <http://www.strana-oz.ru/2004/6/funkcionirovanie-ekonomiki-vo-vremeni>. 15. Олсон М. Диктатура, демократия и развитие / М. Олсон // *Экономическая политика*. – 2010. – № 1. – С. 167–183. 16. Axelrod R. The Evolution of Cooperation / R. Axelrod, D. William. – Science. – 1981. – No. 211. – P. 1390–1396. 17. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Г. С. Беккер. – Москва : ГУ ВШЭ, 2003. – 671 с. 18. Stigler G. J. The Theory of Economic Regulation / G. J. Stigler // *Bell Journal of Economics and Management Science*. – 1971. – No. 3. – P. 3–18. 19. Бьюкенен Дж. Политика без романтики: краткое изложение позитивной теории общественного выбора и ее нормативных условий / Дж. Бьюкенен // *Вехи экономической мысли*. – Т. 4. – Санкт-Петербург : Экономическая школа, 2004. – С. 417–434. 20. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики / Дж. Бьюкенен // *Вопросы экономики*. – 1994. – № 6. – С. 114–121. 21. Мюллер Д. Общественный выбор III / Д. Мюллер ; под ред. А. Заостровцева. – Москва : ВШЭ. – 2007. – 994 с. 22. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – Москва : Новое издательство, 2007. – 224 с. 23. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О. Уильямсон // *THESIS*. – 1993. – Вип. 3. – С. 39–49. 24. Эрроу К. Д. Коллективный выбор и индивидуальные ценности / К. Д. Эрроу. – Москва : ВШЭ, 2004. – 201 с. 25. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; под ред. Б. Мильнера. – Москва : Начала, 1997. – 180 с. 26. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г. Саймон // *THESIS*. – 1993. – Вип. 3. – С. 16–38. 27. Сен А. Об этике и экономике / А. Сен. – Москва : Наука, 1996. – 160 с. 28. Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория / Ю. Эльстер // *THESIS*. – 1993 – Вип. 3. – С. 73–91. 29. Козловски П. Принципы этической экономики / П. Козловски ; под ред. В. Автономова. – Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1999. – 344 с.
- References:** 1. Kanapukhin P. A. *Zakonomernost evolyutsii ekonomicheskikh interesov i mekhanizmy ikh realizatsii v ekonomike Rossii* [The regularity of the evolution of economic interests and the mechanisms for their implementation in the Russian economy] : diss. ... d-ra ekon. nauk : spets. 08.00.01 / P. A. Kanapukhin. – Voronezh, 2009. – 409 p. 2. Israilova E. A. *Mekhanizm soglasovaniya ekonomicheskikh interesov subektov rynochnogo hozyaystva* [The mechanism of coordination of economic interests of subjects of market economy] : diss. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.01 / E. A. Israilova. – Rostov-na-Donu, 2009. – 169 p. 3. Chernetsova N. S. *Ekonomicheskaya priroda i evolyutsiya sistemy ekonomicheskikh interesov* [Economic nature and evolution of the system of economic interests] : diss. ... d-ra ekon. nauk : spets. 08.00.01 / N. S. Chernetsova. – Moskva, 2003. – 411 p. 4. Budnyk V. A. *Uzhodzhennia interesiv uchasyvnyk derzhavno-pryvatnoho partnerstva* [Reconciliation of interests of public-private partnership] / V. A. Budnyk // *Ekonomichni chasopysy-XXI*. – 2015. – No. 1–2. – P. 47–50. 5. Labunsk S. V. *Innovatsiya yak faktor konfliktu ta ruzhiina syla harmonizatsii sotsialno-ekonomichnykh interesiv* [Innovation as a factor of conflict and the driving force for harmonization of social and economic interests] / S. V. Labunsk, O. V Prokopishyna // *Ekonomika rozvytku*. – 2016. – No. 4. – P. 53–63. 6. Nikishyna O. V. *Uzhodzhennia ekonomichnykh interesiv subektiv intehrovanoho zernovoho rynku Ukrainy* [Reconciliation of the economic interests of the integrated grain market of Ukraine] / O. V. Nikishyna // *Ekonomichni innovatsii* : zb. nauk. pr. – Odessa : IPREED NAN Ukrainy, 2012. – Vyp. 51. – P. 298–306. 7. Novikova N. L. *Napriamy derzhavnogo rehuliuвання ta otsinka ekonomichnykh interesiv v ahraryi sferi* [Areas of state regulation and assessment of economic interests in agriculture] / N. L. Novikova // *Investytsii: praktyka ta dosvid*. – 2015. – No. 15. – P. 42–44. 8. Zozulov O. V. *Rol internet-tekhnohohii u protsesi uzhodzhennia ekonomichnykh interesiv subiektiv rynku* [The role of Internet technology in the coordination of economic interests of market subjects] / O. V. Zozulov, K. A. Poltorak // *Ekonomichni visnyk NTU "KPI"*. – 2013. – No. 10. – P. 399–403. 9. Kuzmin O. Ye. *Rehuliuвання interesiv steikholderiv u korporatyvnomu upravlinni shliakhom provedennia korporatyvnykh perehovoriv* [Adjusting the interests of stakeholders in corporate governance through corporate negotiations] / O. Ye. Kuzmin, O. A. Khilukha // *Ekonomichni chasopysy-XXI*. – 2016. – No. 161. – P. 56–60. 10. Kibalnyk L. *Ekonomichni interesy v systemi heoekonomiky* [Economic interests are already geo] / L. O. Kibalnyk // *Stalyi rozvytok ekonomiky*. – 2013. – No. 1. – P. 38–42. 11. Kononenko V. *Zakhyst ekonomichnykh interesiv derzhavy ta fizychnykh osib Mizhnarodnym sudom* [Protecting the economic interests of the state and individuals in the International Court] / V. Kononenko // *Ekonomika rozvytku*. – 2013. – No. 1. – P. 58–61. 12. Neyman Dzh. *Teoriya igr i ekonomicheskoe povedenie* / Dzh. Neyman, O. Morgenshtern ; pod red. N. Vorobeveva. – Moskva : Nauka, 1970. – 707 p. 13. Shelling T. *Strategiya konflikta* / T. Shelling. – Moskva : IRISSEN, 2007. – 366 p. 14. Nort D. *Funktsionirovanie ekonomiki vo vremeni. Nobelevskaya lektsiya* [The functioning of the economy in time The Nobel lecture] [Electronic resource] / D. Nort // *Otechestvennye zapiski*. – 2004. – No. 6 (21). – Access mode : <http://www.strana-oz.ru/2004/6/funkcionirovanie-ekonomiki-vo-vremeni>. 15. Olson M. *Diktatura, demokratiya*

i razvitie [Dictatorship, democracy and development] / M. Olson // *Ekonomicheskaya politika*. – 2010. – No. 1. – P. 167–183. 16. Axelrod R. The Evolution of Cooperation / R. Axelrod, D. William. – Science, – 1981. – No. 211 – P. 1390–1396. 17. Bekker G. Chelovecheskoe povedenie: ekonomicheskij podkhod. Izbrannye trudy po ekonomicheskoy teorii / G. Bekker. – Moskva : GU VShE, 2003. – 671 p. 18. Stigler G. J. The Theory of Economic Regulation / G. J. Stigler // *Bell Journal of Economics and Management Science*. – 1971. – No. 3. – P. 3–18. 19. Byukenen Dzh. Politika bez romantiki: kratkoe izlozhenie pozitivnoy teorii obshchestvennogo vybora i ee normativnykh usloviy / Dzh. Byukenen // *Vekhi ekonomicheskoy mysli*. – Vol. 4. – Sankt-Peterburg : Ekonomicheskaya shkola, 2004. – P. 417–434. 20. Byukenen Dzh. *Konstitutsiya ekonomicheskoy politiki* [The Constitution of Economic Policy] / Dzh. Byukenen // *Voprosy ekonomiki*. – 1994. – No. 6. – P. 114–121. 21. Myuller D. Obschestvennyy vybor III / D. Myuller ; pod red. A. Zaostrovseva. – Moskva : VShE. – 2007. – 994 p. 22. Kouz R. Firma, rynek i pravo / R. Kouz. – Moskva : Novoe izdatelstvo, 2007. – 224 p. 23. Uilyamson O. *Povedencheskie predposylki sovremennogo ekonomicheskogo analiza* [Behavioral prerequisites for modern economic analysis] / O. Uilyamson // *THESIS*. – 1993. – Issue 3. – P. 39–49. 24. Errou K. D. Kollektivnyy vybor i individualnye tsennosti / K. D. Errou. – Moskva : VShE, 2004. – 201 p. 25. Nort D. Instituty, institutsionalnye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki / D. Nort ; pod. red. B. Milnera. – Moskva : Nachala, 1997. – 180 p. 26. Saymon G. *Ratsionalnost kak protsess i produkt myshleniya* [Rationality as a process and product of thinking] / G. Saymon // *THESIS*. – 1993. – Issue 3. – P. 16–38. 27. Sen A. Ob etike i ekonomike / A. Sen. – Moskva : Nauka, 1996. – 160 p. 28. Elster Yu. *Sotsialnye normy i ekonomicheskaya teoriya* [Social norms and economic theory] / Yu. Elster // *THESIS*. – 1993. – Issue. 3. – P. 73–91. 29. Kozlovski P. Printsipy

eticheskoy ekonomii / P. Kozlovski ; pod red. V. Avtonomova. – Sankt-Peterburg : Ekonomicheskaya shkola, 1999. – 344 p.

Інформація про автора

Смесова Вікторія Леонідівна – канд. екон. наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки державного вищого навчального закладу "Український державний хіміко-технологічний університет" (просп. Гагаріна, 8, м. Дніпро, Україна, 49005, e-mail: smesova_vl@ukr.net).

Інформація об авторе

Смесова Вікторія Леонидовна – канд. екон. наук, доцент кафедри теоретической и прикладной экономики государственного высшего учебного заведения "Украинский государственный химико-технологический университет" (просп. Гагарина, 8, г. Днепр, Украина, 49005, e-mail: smesova_vl@ukr.net).

Information about the author

V. Smiesova – PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Theoretical and Applied Economics of the State Higher Educational Institution "Ukrainian State University of Chemistry and Technology" (8 Naharin Ave., Dnipro, Ukraine, 49005, e-mail: smesova_vl@ukr.net).

*Стаття надійшла до ред.
08.06.2017 р.*

УДК 338.24

JEL Classification: H83

INTEGRATION OF THE INFORMATION PROCESSES. AUTOMATION AND UNIFICATION OF THE JUDICIAL SYSTEM

M. Petrova

The implementation of the concept of e-government and e-justice is one of the most significant reforms of the administrative institutions in Bulgaria. This implies solving basic tasks such as creating effective web sites of the official government institutions and providing interactive services with simple, intuitive and secure procedures for interacting with citizens and the business.

The main problems in the field of web services in the judicial system in Bulgaria have been identified, such as irrational use of resources, duplication of data, multiple input of identical information, lack of automated data exchange between different systems even within the same administration.

A system compliant with digital administration standards has been modelled that implies a technological opportunity to eliminate manual manipulation of IT infrastructure and avoid paper documentation and multiple collection of

information from users. Introducing an integrated environment for the exchange of electronic documents and optimizing any business process of communication and information exchange has been offered.

An automated approach to building a web portal for the judiciary using the technology of automatic generation and adding of virtual web hosts has been proposed. Advanced technological solutions such as the use of scripts for intelligent administration and maintenance of webpages and the web portal as a whole have been developed. This makes it possible to significantly reduce maintenance time, improve the security and reliability of the system for accessing judicial services by citizens.

Keywords: judicial system, e-justice, web portal of the judicial system, virtual host, web server, e-government, information development of public authorities.

ІНТЕГРАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ. АВТОМАТИЗАЦІЯ ТА УНІФІКАЦІЯ СУДОВОЇ СИСТЕМИ

Петрова М. М.

Упровадження концепції електронного уряду та електронного правосуддя є однією з найбільш значущих реформ адміністративних інституцій у Болгарії. Це передбачає вирішення таких основних завдань, як створення ефективних веб-сайтів офіційних урядових установ і надання інтерактивних послуг за допомогою простих, інтуїтивних і безпечних процедур взаємодії із громадянами та бізнесом.

Виявлено основні проблеми у сфері надання електронних послуг у судовій системі Болгарії, таких як: нерациональне використання ресурсів, дублювання даних, численне введення ідентичної інформації, відсутність автоматичного обміну даними між різними системами, навіть у межах однієї й тієї ж адміністрації.

Розроблено модель системи, що є сумісною зі стандартами цифрового адміністрування, яка передбачає технологічну можливість усунути ручне маніпулювання ІТ-інфраструктурою та уникнути паперової документації, а також багаторазового збирання інформації від користувачів. Запропоновано впровадження інтегрованого середовища для обміну електронною документацією та оптимізації будь-якого бізнес-процесу комунікації й обміну інформацією.

Запропоновано автоматизований підхід до створення веб-порталу для судових органів із використанням технологій автоматичного генерування та додавання віртуальних веб-хостів. Подано передові технологічні рішення, такі як використання скриптів для інтелектуального адміністрування та підтримки веб-сторінок і веб-порталу загалом. Це дозволяє значно скоротити час обслуговування, підвищити безпеку й надійність системи для доступу громадян до судових послуг.

Ключові слова: судова система, електронна судова система, віртуальні веб-вузли, веб-сервер, електронне урядування, інформатизація органів державної влади.

ІНТЕГРАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОЦЕССА. АВТОМАТИЗАЦИЯ И УНИФИКАЦИЯ СУДЕБНОЙ СИСТЕМЫ

Петрова М. М.

Внедрение концепции электронного правительства и электронного правосудия является одной из наиболее значимых реформ административных институций в Болгарии. Это подразумевает решение таких основных задач, как создание эффективных веб-сайтов официальных правительственных учреждений и предоставление интерактивных услуг с помощью простых, интуитивных и безопасных процедур взаимодействия с гражданами и бизнесом.

Выявлены основные проблемы в сфере предоставления электронных услуг в судебной системе Болгарии, такие как: нерациональное использование ресурсов, дублирование данных, множественный ввод идентичной информации, отсутствие автоматического обмена данными между различными системами, даже в рамках одной и той же администрации.

Разработана модель системы, совместимая со стандартами цифрового администрирования, которая предусматривает технологическую возможность устранить ручное манипулирование ИТ-инфраструктурой и избежать бумажной документации, а также многократного сбора информации от пользователей. Предложено

внедрение интегрированной среды для обмена электронной документацией и оптимизации любого бизнес-процесса коммуникации и обмена информацией.

Предложен автоматизированный подход к созданию веб-портала для судебных органов с использованием технологий автоматического генерирования и добавления виртуальных веб-хостов. Представлены передовые технологические решения, такие как использование скриптов для интеллектуального администрирования и поддержки веб-страниц и веб-портала в целом. Это позволяет значительно сократить время обслуживания, повысить безопасность и надежность системы для доступа граждан к судебным услугам.

Ключевые слова: *судебная система, электронное правосудие, веб-портал системы правосудия, виртуальный веб-узел, веб-сервер, электронное правительство, информатизация органов государственной власти.*

Informatization of judicial bodies is a manageable conceptual process aiming to maximize the modern ICT potential [1; 2]. Its assessment may be performed by different criteria: the level of informatization in terms of access and transmission of information to citizens, providing services to the population and integrated strategic data in the judicial sphere.

The main problems in Bulgarian public administration are: irrational use of resources, data duplication, multiple input of identical information, lack of automated data exchange between different systems, even within the same administration [3].

The efforts aim to build models and standards for digital administration and provide technological possibility of eliminating paper documentation and multiple collection of information from users. This is achieved by introducing integrated environment for exchange of electronic documents and optimizing every business process of communication and information exchange.

The main problems with the integration of the information processes in the public sector and automation and unification of the judicial system in Bulgaria and other countries have been considered in the works of such scientists as N. V. Nenkov, Y. Dyachenko [1], G. Dimitrov, K. Koeva [2], I. Savov [3], J. R. Gil-Garcia, T. A. Pardo [4], V. Kumar, B. Maheshwari, U. Kumar [5], and others.

However, the change of the main trends in the development of information processes in the public sector and automation of the judicial system all over the world require indepth and comprehensive research into developing and providing interactive services in the e-government and e-justice spheres, which makes the article topical.

The research aims to identify the prospects of information processes in the public sector and elaborate the methods of integration of the information processes and unification of the judicial system.

Over the years, every Bulgarian court has developed its own website model. As a result, they received various solutions, information is not presented in accessible way, there are no sitemaps, identical information is located in different locations (menus). All this hinders the different types of users who work with the sites. Very few court websites are convenient and easy to use. Some websites are being maintained and further developed, but some are not kept up to date, and are even obsolete.

Individual sites in varying degrees and in different ways meet the needs of Bulgarian citizens and their repre-

sentatives to obtain information about courts' general activity, as well as examined cases. This is important in terms of the need on the legislative level to regulate the more active use of information technologies by judicial authorities.

There is a great variety of structure, content and formats in which mandatory online information is published. Unification of judicial information is part of the equal access to justice.

Courts' websites must first provide information to citizens to allow them to navigate in approaching a specific court, i.e. to have information about its structure, contacts, cases it has examined, common information about bank charges, have available forms and templates for the most common legal process. This information is static in nature and does not change frequently after its creation. An important part is maintaining dynamic information, located on the site – related to cases examined by courts, information on the progress of cases, schedules of court hearings.

Placement of reliable, operational, complete and current information about the activities of the authorities on the court website makes it possible to significantly simplify searching and finding relevant information, provides an opportunity for citizens and organizations to make inquiries and obtain reports online.

Publications of court decisions online is a key amendment to justice transparency. Publication of judicial acts not only opens up new possibilities for dialogue between the court and the public, but also creates a new tool, improving the judicial practice, legislation and development of legal science.

Criteria for easy use must be implemented in terms of personnel and users. Easy to use applications contribute to increasing employee motivation, their effectiveness and satisfaction of their work. For users it is important that the application enable consistent and intuitive natural navigation, site structure be tailored to their needs.

At the same time it must allow introduction of various control systems, which prevents editing or deleting the contents of the documents presented, as well as any other interference that can compromise their authenticity.

Mandatory information includes: general, reference and contact information, statistics, reports of future events, laws and regulations. The site can present documents or links to documents of a superior institution, relevant materials in accordance with the institution functions, etc.

It is possible to implement the following activities: providing access to document templates, a possibility of submitting claims electronically, presentation of evidence in electronic form, sending electronic summonses and notifications, issuance of judicial acts in electronic form, etc.

Realizing the e-government and e-justice concept involves solving basic tasks such as creating effective websites of the official state institutions and continually maintaining and updating the presented information and providing interactive capabilities with simple, intuitive and secure procedures for cooperation of citizens and the business with various government agencies.

Concerning the work principles, associated with electronic document exchange within the Bulgarian judicial system it is accepted, that it is necessary to establish single for all processes principles of e-justice, similar to the principles of electronic government, which are established by the Law on Electronic Governance (LEG) [6] (a one-time collection and reuse of data, official notification from the primary data administrator in their change to a particular citizen and automatic request and provision of data). LEG requirements, related to ensuring interoperability and information security, are fully applicable to the judiciary too.

The implementation of the reform for transitioning to e-justice could not be achieved without clear normative rules established by the law.

In 2009, a regulatory framework was created for enforcement bodies through a number of regulatory documents in the form of instructions for institutional identity of administrations, domain names and subdomains used by administrations, and design requirements for administrations' websites.

Judiciary Law focuses on the judicial system transparency and contains two important obligations of courts: to create official websites with specific content and publish judicial acts there.

In connection with these new opportunities, certain rules have been created requiring the judiciary to use uniform rules, procedures, technology and functional parameters in ensuring opportunities for conducting proceedings in electronic form and in the course of certification – making statements in electronic form. Special regulations have been developed for conducting proceedings in electronic form [6 – 9].

At present, judicial authorities in Bulgaria are able to maintain websites providing the possibility of conducting proceedings in electronic form with a legal matter at any time.

The Supreme Judicial Council (SJC) determines with its Act requirements to the judicial authorities' websites, technical requirements and rules for conducting proceedings in electronic form, their formats and technical requirements to be met by electronic documents, sent to and from judiciary authorities, formats of scanned documents and other electronic evidence, stored for electronic cases, methods of electronic payments for state fees, expenses and other liabilities to judicial authorities, graphical and other interfaces of information systems used by judicial authorities.

Officially in Bulgaria there is no uniform standard and minimum requirements to the court website structure and content. According to the Law amending the Law on the Judiciary, it is created with an ordinance which specifies the requirements and which is available on the SJC, Ministry of Justice and the integrated e-Justice Portal websites.

There is still no unified system for naming the websites and selection of domains for the judiciary suggesting that in each case the most convenient for the moment solution is being sought.

The Law on the Judiciary [10] defines a unified e-justice portal, which provides access for citizens to exercise their procedural rights in front of all judicial authorities, as well as opportunity to request conducting certification statements by those authorities. It is planned that the functionality of the portal dynamically expand over time.

The plenum of the SJC, after consultation with the Minister of Justice, builds and maintains a unified e-Justice Portal (UEJP) [11 – 13]. Judicial authorities will conduct certification statements, issue acts and all other statutory proceedings in electronic form¹.

When performing a procedural action that launches a separate proceeding, an electronic case is created in the judicial authority information system, which is a combination of all electronic documents and information produced or provided by participants in the proceedings and the judicial authorities, regarding exercised procedural rights or certification statements, all electronic documents and evidences and other data, processed by the judicial authority in relation to the proceeding.

The law requires SJC to organize development of this portal within three years after the entry of the amending law [14]. By the end of this period the judicial authorities will have the possibility to maintain websites which provide an opportunity for conducting proceedings in electronic form.

The SJC adopted rules on access to electronic court proceedings in the courts, through the new centralized UEJP developed under an SJC Project with OPAC [6]. For e-justice portal pilot testing, SJC determined six courts: the Supreme Cassation Court; the Court of Appeal Sofia; the Regional and District Court of Blagoevgrad; the Regional and District Court of Smolyan. During the pilot testing phased transfer of information from electronic files of court cases in CMS to the portal directory was performed, and citizens and lawyers are given the opportunity to register a personal account to access the portal through an application form, approved by the SJC [15; 16].

UEJP provides [4]: request carrying out certification statements and procedural steps in electronic form; delivery of messages and summonses; access to electronic cases and public records supported by judicial authorities. UEJP provides free and public access to protocols and

¹ Valid from 10.08.2019.

statistics for random selection during the allocation of cases, which are provided in the law or any other enactment. It provides access to other information and functionalities.

The future architecture of e-justice is built on the principles of SOA and is based on the use of open sources. Thus interested parties are given opportunity to freely develop processes and services, and define a unified data format with a single design.

Rates of development of devices, systems and solutions in the ICT sector are very dynamic. For this reason, systems and solutions for e-government and e-justice must meet the established international standards and be as independent as possible of specific operating systems, platforms, technologies, software and suppliers.

Such standards in the field of e-governance (and e-justice) are being developed by a number of international organizations [2]:

- The International Organization for Standardization (ISO);
- The Internet Engineering Task Force (IETF);
- The United Nations Centre for Trade Facilitation and Electronic Business;
- The Organization for the Advancement of Structured Information Standards (OASIS);
- The World Wide Web Consortium and others.

The action plan eEurope+, setting priorities for development of information society in Bulgaria, recommends applying the main guidelines of the Web Accessibility Initiative (WAI) of the W3C Consortium, which developed a number of documents concerning all aspects of the problem of accessibility.

Through an expressly developed methodology, adapted to the UN methodology for index of readiness of the world countries to use e-government (Global EGovernment Survey) [17; 18], in 2013, an index was developed to study web page contents of all 113 regional courts (RC) in Bulgaria [19]. 81 indicators, divided into 13 groups, have been developed. The analysis covers the results by groups of indicators, as well as by court area of District and Appellate courts.

This study was conducted successively in several stages in 2013 and 2014 together with students in the master's program "IT in the Judicial and Executive Bodies" of the University of St. Cyril and St. Methodius, the city of Veliko Tarnovo, Bulgaria and in June 2015 with a team of experts from the European Law Association.

An updated study was conducted in 7 June 2016 – 14 June 2016, again with students of master's program "IT in the Judicial and Executive Bodies" in the University of St. Cyril and St. Methodius, the city of Veliko Tarnovo, Bulgaria. Monitoring of the information resources of the judicial and executive power is realized by the methodology [19], which investigates and determines the requirements for content and characteristics of their official websites. The study scope includes a total of 182 web-sites of courts: 7 Courts of Appeal; 28 County courts; 113 Regional courts; 5 Military courts; 28 Administrative courts and the Specialized Criminal Court.

For analyzing the content of the sites, the method of Web content analysis [20] was used, which was carried

out by experts studying the content of sites in the online mode to determine the presence or absence of selected characteristics.

The main objective of the analysis of the websites of the courts in Bulgaria is to reveal and report the readiness for providing electronic access of citizens to legal information and the extent of the use of information and communication technologies in the judicial system, quantitatively report on the expression of individual characteristics which influence the websites unification, and on this basis to outline ways and means to carry out the activities for implementation of the judiciary reform.

Analysis of the courts' websites revealed that they need a major reorganization as they are created according to their own structural scheme (according to the institution organizational chart). These sites will primarily help users to find and obtain necessary services. Citizens and the business should have and get the opportunity to receive the necessary information when they need it, not when the government, respectively the judiciary, decides to provide it.

Services for providing information in electronic form, related to the judicial system and the electronic exchange of legal information in the network and search engines are obsolete or completely missing. The success in offering electronic services is primarily the result of independent efforts of various administrations and rarely has a synergistic effect in others.

Apparent in very few institutions, publication on the Internet is associated with internal teams, formed to determine mandatory publishing information.

Hiding basic information such as biographical data of judges has an extremely negative effect on the perception of citizens about those who dispense justice.

Despite the good prerequisites and adequate conditions, courts' websites have mostly representative functions, currently offering to the public mainly information (and it is not full), rather than actual opportunities for citizens to receive specific administrative services electronically.

The analyzed websites do not have an appropriate functional structure and information content from a consumer perspective: design (information and graphics) is polytype; navigation is difficult; operating online services are almost unavailable in the context of the European vision.

The results of the study on the institutions' websites imposed the following main conclusions:

- differently styled module design, architecture of each web page, navigation, frontend design, the language the information is being presented in;
- websites have different style, quality and volume;
- each web page presents legislation base in a different size;
- only a few web pages present information in a foreign language (at least a bilingual version);
- the language, used in court websites is not easy enough for citizens to understand;
- searched information is not easily found, due to various ways of its ordering and presentation;
- judicial acts are published, but access to them is different on each web page, which creates confusion and difficulties;

- there is no unification of the works with the electronic requests and the electronic submission of information. Application templates, submitted to the particular court (in 108 sites) vary in terms of formatting, layout, etc.

The above conclusions attest to a serious delay of Bulgarian courts in digitization compared to European practices. It is necessary to develop and introduce uniform standards that Bulgarian courts' websites have to meet with regard to publicity and transparency, in accordance with the expectations of civil society and raising the judiciary prestige. This is important in terms of the need to establish uniform judicial standards to ensure equal access to justice for Bulgarian citizens from all regions of the country.

The study shows the perceived need for change. At present court websites do not fully exploit their resources and capabilities of the Internet – they interact with citizens fairly limited, do not provide the necessary and important information to citizens.

Monitoring results show that despite all efforts (and financial resources), capabilities of the Internet technologies are still underutilized. There are a number of difficulties caused by technical and organizational problems and contradictions in the current legislation.

For example, payment of fees for various administrative services is traditionally carried out by the known for decades service – cash desk or by bank transfer on a specific desk, rather than offering online payment of fees, so the practices of electronic technology in this field have not been implemented yet.

Although courts have the necessary technological infrastructure and Internet access, offering interactive online services is very slightly developed in practice, they are still not able to offer full online interaction with both physical and legal entities – actual users of administrative services.

Overall, it can be concluded that all courts in Bulgaria have websites, but not all perceive the web space as dynamic media and means of communication with the public in terms of two-way communication. The shown insufficient level of the Internet pages of the courts is too low compared to the level of the digital development of EU member states.

Currently, IT resources are managed in a fragmented way, which is a prerequisite for inefficiency, overspending and inexpedience. Good practice shows that systems should operate on the basis of unified and formalized objects (data, documents, processes, technological solutions, etc.) [14, p. 23].

It is obvious that judicial authorities in Bulgaria are trying to meet the European model of ICT development and participate fully in the online exchange of data and information in the EU.

This implies developing new methods for automated electronic exchange of information while ensuring protection of data and inability for them to be subject to unlawful actions by unauthorized entities, including within the administration, receiving or storing them [21].

Recommendations for automation and unification. Innovation trends:

After the websites current state has been analyzed, the necessity for unification has emerged along with ways for

achieving it: unifying the websites of the judicial authorities by standardizing their information structure and the online services they offer; developing and implementing a unified model for the websites of the courts and the prosecution.

This process includes standardization of the architecture, navigation links, design, as well as introduction of mandatory "search engine" for access to court documentation and reports on the status of cases. An essential part of the overall unification of the court websites is the introduction of standards for static and dynamic part in each page, as well as providing the information in an accessible and understandable for the users way.

Therefore it is necessary to take the following steps:

- to provide that website information migrate from the static category "business card" to the dynamic category "source of relevant legal facts";
- to establish a standard for formation of domain and subdomain names used by judicial administrations to address their official websites, according to the standard model set by the W3C consortium;
- to unify websites by standardizing their information structure and the offered online services; to develop and implement a unified model for websites of the courts and the prosecution;
- to establish a standard for the formation of the names of e-mail addresses used by judicial authorities and their administrations; to introduce a single infrastructure for e-mail, identification of magistrates and court officials, so that citizens could easily identify these addresses; personalization of e-mails and ability to ask a specific person responsible for a given thematic area, questions, would contribute to a better "citizen-court" interaction, also facilitate the awareness of administrative processes;
- to create a normative framework, which regulates all dynamic relations, not subject to a permanent regulation – requirements to: the format of the submitted e-documents, interfaces for performing electronic submissions, websites public interface design, others;
- to monitor and control immediate publication of judicial acts on court websites, according to Art. 64 of the LJ; and timely publication of all documents and materials contained in annual plans;
- to introduce clear and precise rules for publishing information on the website of the court;
- to make websites at least bilingual, with feedback forms, introduce more electronic services;
- to build a bank of electronic of documents, related to administrative services in the judicial system at the national level;
- to publish information not only for judicial acts but also for other court orders (expert opinions, complaints, etc.);
- to develop software that allows searching court judicial acts by attributes, so that citizens could navigate in the practice of court on specific issues and tailor their defense accordingly;
- to provide details on some existing categories, subject to online publication;
- to connect the databases of court cases and judicial acts, so that users could search simultaneously in both databases;

- to integrate the database of the judicial acts into a unified official portal for legal information;
- to improve system administrators' qualification in order to ensure development of information technology;
- to publish biographical data of judges and information about their income and obligations;
- to adapt the site map or alphabetical directory, menu to user needs (such elements are almost missing at present). An example is the separation of official-administrative functions from purely informative functions on judicial websites;
- to make websites accessible for specific groups of people, such as people with disabilities, people using PDA, etc.;
- to provide for ability to conduct polls, forums and collect specific user information or opinions, related to design;
- to build support pages, explaining functions of each service to users.

Administration's plans and strategies, judicial administration structure and all services, auctions, decisions and regulations of the court, cannot be ignored as well.

It is necessary to unify the judicial authorities' websites by standardizing their information structure and online services; develop and implement a unified model of a website for the courts and the prosecution.

In terms of innovation, one must take into account the need to introduce fundamentally new services (generation of documents, automated extraction of data from paper), new software solutions (content management systems, documents and files, modelling tools and tracking

processes, data stores or portal type applications), new engineering approaches and technology solutions and more.

Development of mobile services is of increasing importance for the telecommunication sector and socioeconomic progress worldwide. This sector receives a further boost in its development also through the more widespread use of new mobile devices, applications and systems [3, p. 37; 22].

In addition to web accessibility standards, the system must be fully compatible with mobile devices (smartphones, tablets, netbooks, etc.), i.e. interactive responsive design. Analysis of the survey results showed that the entire content of court websites can be divided into two major parts. The first part contains general information for all courts: national legislation, document templates, etc. A variation of this category may be information related to this court: news, events, decisions, orders, etc.

The second part of the site content consists of unique information: judicial acts, documents, references to the court, a list of employees, receiving time, administrative provisions of the presiding judge, etc.

The presence of two fundamentally different data units could be a prerequisite for organizational separation of the activities for publishing information on the court website. Publishing common for all courts information is more logical to be centralized, while unique information should be published by system administrators or another authorized person in each court (Fig. 1).

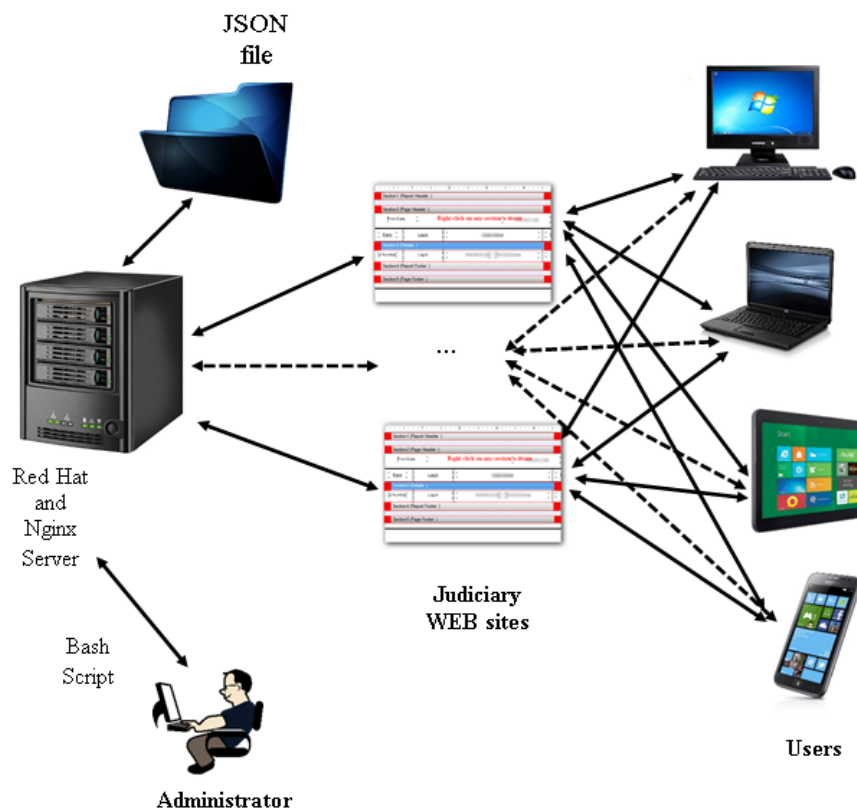


Fig. 1. Automating the generation of virtual hosts for the judiciary web pages

Dividing publishing responsibilities reduces employees' workload at site, and the outcome is unity of the published common information.

Particular attention must be paid to the quantity and quality of information, provided by courts, its accessibility and options for feedback.

The report offers an approach to automating the hosting of court web pages on a single web server. Each website has a different domain or a different sub-domain in a common domain. Each of these websites needs a virtual host configuration file on the web server, so that it can be accessed. All websites are using a common backend platform but have unique designs (frontend), configurations, characteristics, application and services scopes.

Manually adding these virtual host files is time-consuming (authentication on the server, copying an existing configuration file, editing new data, making it available on the web server, restarting), and prone to frequent configuration mistakes, which might prevent the web server from starting and running correctly. An expert in system administration, familiar with the web server and the application environment, must perform each of these updates.

In a Linux server environment, the process can be automated with a combination of Bash and PHP scripts.

The web server is not relevant; it can be Nginx or Apache. Depending on the used DNS service, adding of DNS records for new domains could also be automated. Amazon Web Services (AWS), for example, have an easy to use API, which allows this process to be automated.

Since all websites will use a common platform, their virtual hosts will be very similar with small differences – different server names, environment variables setting the correct site, additional configurations unique to a specific website. For that purpose, a template of a virtual host has been created, which consists of common configurations and placeholders, which will be filled in with values, specific for each website. These specific values will be entered in JSON (JavaScript Object Notation) files, since this format is easy to use and understand. Each JSON file represents one website configuration.

A Bash script can iterate through those JSON files and call a PHP script, which reads their content and the virtual host template, fills the placeholders with corresponding values from current JSON file and thus generates a complete virtual host configuration file. That way in a few seconds one can generate hundreds of virtual hosts by executing a simple command (Fig. 2).

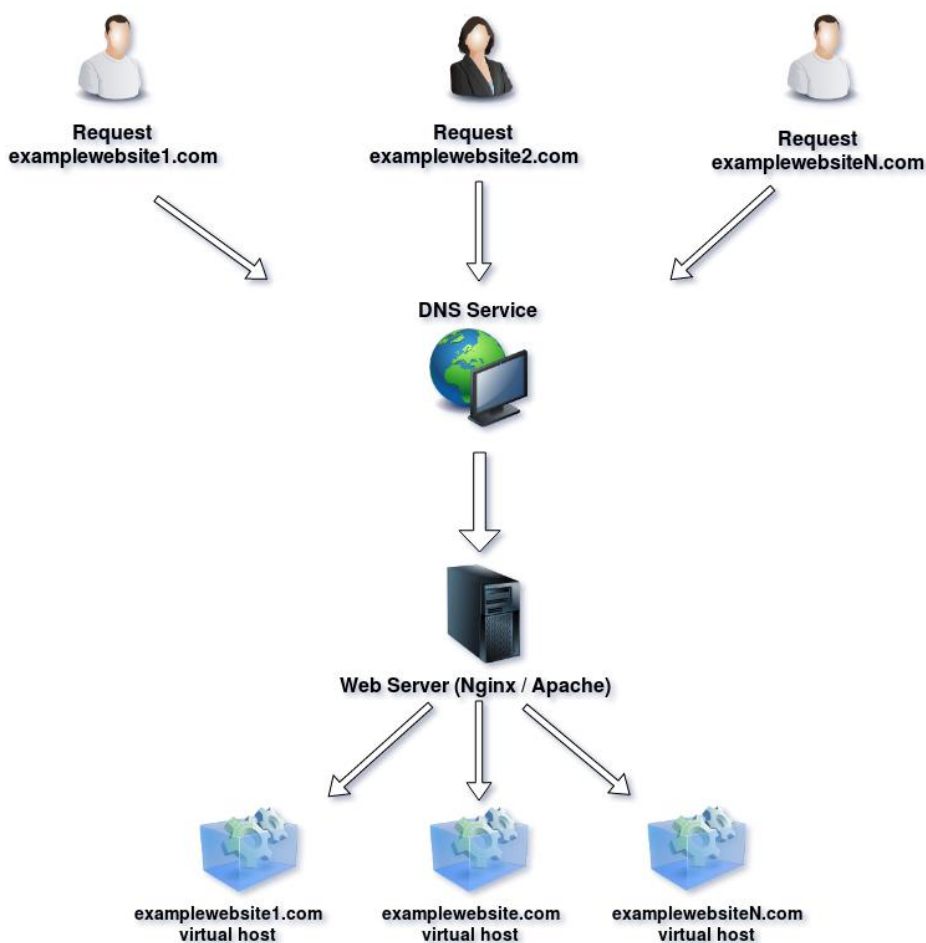


Fig. 2. The architecture with a single web server, hosting multiple domains

Adding new virtual hosts is a matter of creating a JSON file with appropriate values and run the Bash script, which does not require any special system or web administration skills. A huge benefit is that updates concerning all websites can be easily done by simply editing the virtual host template and run the script, which will regenerate all virtual hosts with new configuration.

The offered technology allows improving security, reducing possibility for errors and unifying the platform for accessing judicial institutions' services.

This is a stage of the overall construction of state administration's digital system in compliance with EU requirements.

Their integration removes the existing variety of implementations, which makes citizens' access to a large number of administrative services easier [23; 24]. Thus transparency and accessibility is achieved in large portions, which is a step to a reform in that field.

The suggested technology and methodology for building a web-portal of the judicial system achieves technological and organizational results, which allows speeding up the planned reform.

The system of automatic addition of virtual hosts makes easier the development of an integrated web-portal of the judiciary and web sites of different courts. This results in reducing the time and significant improvement in the security and reliability of the system.

References: 1. Nenkov N. V. Intelligence technologies in management and administration of justice / N. V. Nenkov, M. M. Petrova, Yu. Dyachenko // 3rd International Multidisciplinary Scientific Conference SGEM2016 : Conference proceedings. – 2016. – Vol. V. – P. 385–392. – ISSN 2367-5659, DOI 10.5593/segemsocial2016B25. 2. Artificial Intelligence Technologies for Learning Management Systems / N. Nenkov, G. Dimitrov, Yu. Dyachenko, K. Koeva // 2016 IEEE IS, 8th International Conference on Intelligent system : proceedings. – P. 189–194. – ISBN 978-1-5090-1353-1. 3. Савов И. Един поглед върху състоянието и перспективите за развитие на електронните съобщения / И. Савов // Годишник. – Пловдив, 2016. – Том 13. – С. 33–40. – ISSN 2367-8798. 4. Gil-Garcia J. R. E-government success factors: Mapping practical tools to theoretical foundations / J. R. Gil-Garcia, T. A. Pardo // Government Information Quarterly. – 2005. – No. 22. – P. 187–216. 5. Kumar V. ERP systems implementation: Best practices in Canadian government organizations. Government Information Quarterly / V. Kumar, B. Maheshwari, U. Kumar. – 2002. – No. 19. – P. 147–172. 6. Закон за електронното управление [Electronic resource]. – Access mode : <http://lex.bg/laws/ldoc/2135555445>. 7. Legal Research Guide: Russia [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.loc.gov/law/help/legal-research-guide/russia.php>. 8. Court proceedings in the Supreme Court [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.at.gov.lv/en/court-information/court-proceedings-in-the-supreme-court>. 9. Legislative websites of non-EU countries [Electronic resource]. – Access mode : http://eur-lex.europa.eu/n-lex/related_links/related_links_en. 10. Закон за изменение и допълнение на Закона за съдебната власт // ДВ. – 2016. – Бр. 62.

11. Протокол № 56/12 ноември 2015 г. Пленум на Висш Съдебен Съвет [Electronic resource]. – Access mode : http://www.vss.justice.bg/root/f/upload/9/protokol56_12_11_2015.pdf. 12. Regulation (EC) No. 1907/2006 of the European Parliament and of the Council of 18 December, 2006 [Electronic resource]. – Access mode : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52017SC0035>. 13. Supreme Judicial Council [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.vss.justice.bg/en/page/view/2068>. 14. Петрова М. М. Построение електронного управления путем реформ: опыт Болгарии / М. М. Петрова // Економіка розвитку. – 2016. – № 2 (78). – P. 20–25. 15. Единен портал за е-правосъдие [Electronic resource]. – Access mode : <https://ecase.justice.bg>. 16. Единен портал за е-правосъдие [Electronic resource]. – Access mode : <https://portal.justice.bg>. 17. United Nations e-Government Survey 2014. E-Government for the Future We Want / Department of Economic and Social Affairs. Division for Public Administration and Development Management. – New York [Electronic resource]. – Access mode : <http://unpan3.un.org/egovkb/en-us/Reports/UN-E-GovernmentSurvey-2014>, 2015. 18. Code of Conduct for United States Judges [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.uscourts.gov/judges-judgeships/code-conduct-united-states-judges>. 19. Петрова М. Информатизация на публичното управление в България / М. Петрова. – Велико Търново : ФАБЕР, 2013. – 428 стр. – ISBN 978-954-400-996-0. 20. Herring S. Web Content Analysis: Expanding the Paradigm / S. Herring // The International Handbook of Internet Research / J. Hunsinger, M. Allen, L. Klastrup (Eds.). S. 1. : Springer Verlag. – 2011. 21. Савов И. Процедура по използване на трафичните данни за разследване и разкриване на престъпления / И. Савов // Сборник, Академия на МВР. – София, 2016. – С. 133–145. – ISBN 978-954-348-137-8. 22. Савов И. Някои аспекти на управлението на службите за сигурност / И. Савов // Годишник. – Пловдив, 2015. – Том 12. – С. 11–20. – ISSN 1313-8472. 23. Dimitrova S. Development of outsourcing / S. Dimitrova, N. Nichev, N. Stefanov // 21st International Scientific Conference on the Knowledge-based Organization (KBO), Location: Nicolae Balcescu Land Forces Acad Sibiu, Sibiu, ROMANIA. Date: JUN 11–13, 2015, 21st International Conference. The Knowledge-based Organization. Book Series: Knowledge-based Organization International Conference. – 2015. – Vol. 21. – P. 192–197. 24. Dimitrova S. Aspects of Financial resource management and Security / S. Dimitrova. – Sibiu, ROMANIA. Date: NOV 25–27, 2010, 16th International Conference the Knowledge-based Organization: Economic, Social and Administrative Approaches to the Knowledge-based Organization : Conference proceedings. 2 Book Series: Knowledge-based Organization International Conference. – 2010. – P. 25–29. 25. The European e-Justice Portal is conceived as a future electronic one-stop-shop in the area of justice [Electronic resource]. – Access mode : http://ec.europa.eu/civiljustice/serv_doc/serv_doc_spa_en.htm.

References: 1. Nenkov N. V. Intelligence technologies in management and administration of justice / N. V. Nenkov, M. M. Petrova, Yu. Dyachenko // 3rd International Multidisciplinary Scientific Conference SGEM2016 : Conference proceedings. – 2016. – Vol. V. – P. 385–392. – ISSN 2367-5659, DOI 10.5593/segemsocial2016B25. 2. Artificial Intelligence Technologies for Learning Management Systems / N. Nenkov, G. Dimitrov, Yu. Dyachenko, K. Koeva // 2016 IEEE IS, 8th International Conference on Intelligent system : Proceedings. – P. 189–194. –

ISBN 978-1-5090-1353-1. 3. Savov I. *Edin pogled varhu sastoyanieto i perespektivite za razvitiye na elektronnite saobshtenia* [A look at the current situation and perspectives for the development of electronic communications] / I. A. Savov // Yearbook. – Plovdiv, 2016. – Vol. 13. – P. 33–40. – HSSI, ISSN 2367-8798. 4. Gil-Garcia J. R. E-government success factors: Mapping practical tools to theoretical foundations / J. R. Gil-Garcia, T. A. Pardo // Government Information Quarterly. – 2005. – No. 22. – P. 187–216. 5. Kumar V. ERP systems implementation: Best practices in Canadian government organizations. Government Information Quarterly / V. Kumar, B. Maheshwari, U. Kumar. – 2002. – No. 19. – P. 147–172. 6. *Zakon za elektronnoto upravlenie* [Law of e-governance] [Electronic resource]. – Access mode : <http://lex.bg/laws/ldoc/213555445>. 7. Legal Research Guide: Russia [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.loc.gov/law/help/legal-research-guide/russia.php>. 8. Court proceedings in the Supreme Court [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.at.gov.lv/en/court-information/court-proceedings-in-the-supreme-court>. 9. Legislative websites of non-EU countries [Electronic resource]. – Access mode : http://eur-lex.europa.eu/nlex/related_links/related_links_en. 10. *Zakon za izmenenie i dopalnenie na Zakona za sadebnata vlast* [Law amending the Law on the Judiciary] // State Gazette. – 2016. – No. 62. 11. *Protokol No. 56/12 noemvri 2015 g. Plenum na Vish Sadeben Savet* [Notes No. 56/12 November 2015. The plenum of the Supreme Judicial Council] [Electronic resource]. – Access mode : http://www.vss.justice.bg/root/f/upload/9/protokol56_12_11_2015.pdf. 12. Regulation (EC) No. 1907/2006 of the European Parliament and of the Council of 18 December, 2006 [Electronic resource]. – Access mode : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52017SC0035>. 13. Supreme Judicial Council [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.vss.justice.bg/en/page/view/2068>. 14. Petrova M. M. *Postroenie elektronnoto upravleniya putem reform: opyt Bolgarii* [Building E-Governance through Reform: the Bulgarian Experience] / M. M. Petrova // *Ekonomika Rozvytku*. – 2016. – No. 2 (78). – P. 20–25. 15. *Edinen portal za elektronno pravosadie* [e-Justice Portal] [Electronic resource]. – Access mode : <https://ecase.justice.bg>. 16. *Edinen portal za elektronno pravosadie* [e-Justice Portal] [Electronic resource]. – Access mode : <https://portal.justice.bg>. 17. United Nations e-Government Survey 2014. E-Government for the Future We Want / Department of Economic and Social Affairs. Division for Public Administration and Development Management. – New York [Electronic resource]. – Access mode : <http://unpan3.un.org/egovkb/en-us/Reports/UN-E-GovernmentSurvey-2014>, 2015. 18. Code of Conduct for United States Judges [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.uscourts.gov/judges-judgeships/code-conduct-united-states-judges>. 19. Petrova M. M. *Informatizatsia na publichnoto upravlenie v Balgaria* [Informatization of public administration in Bulgaria] / M. M. Petrova. – Veliko Tarnovo : FABER, 2014. – 428 p. – ISBN 978-954-400-996-0. 20. Herring S. Web Content Analysis: Expanding the Paradigm / S. Herring // The International Handbook of Internet Research / J. Hunsinger, M. Allen, L. Klastrup (Eds.). S. 1. : Springer Verlag. – 2011. 21. Savov I. *Protsedura po izpolzване na trafichnite dannii za razsledvane i razkrivane na prestoplenia* [Procedure of data retention for the in-

vestigation and detection of crime] / I. A. Savov // Collection, Academy of Ministry of Interior. – Sofia, 2016. – P. 133–1450. – ISBN 978-954-348-137-8. 22. Savov I. *Nyakoi aspekti na upravlenieto na sluzhbite za sigurnost* [Some aspects of the management of the security services] / I. A. Savov // Yearbook. – Plovdiv, 2015. – Vol. 12. – P. 11–20. – HSSI, ISSN 1313-8472. 23. Dimitrova S. Development of outsourcing / S. Dimitrova, N. Nichev, N. Stefanov // 21st International Scientific Conference on the Knowledge-based Organization (KBO), Location: Nicolae Balcescu Land Forces Acad Sibiu, Sibiu, ROMANIA. Date: JUN 11–13, 2015, 21st International Conference. The Knowledge-based Organization. Book Series: Knowledge-based Organization International Conference. – 2015. – Vol. 21. – P. 192–197. 24. Dimitrova S. Aspects of Financial resource management and Security / S. Dimitrova. – Sibiu, ROMANIA. Date: NOV 25–27, 2010, 16th International Conference. The Knowledge-based Organization: Economic, Social and Administrative Approaches to the Knowledge-based Organization : Conference proceedings. 2 Book Series: Knowledge-based Organization International Conference. – 2010. – P. 25–29. 25. The European e-Justice Portal is conceived as a future electronic one-stop-shop in the area of justice [Electronic resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/civiljustice/serv_doc/serv_doc_spa_en.htm.

Information about the author

M. Petrova – Doctor of Sciences in Physics and Mathematics, Associate Professor of the Department of Information Technologies of St. Cyril and St. Methodius University of Veliko Tarnovo (2 Teodosi Turnovski St., Veliko Tarnovo, Bulgaria, 5000, e-mail: m.petrova@uni-vt.bg, mm_p@abv.bg).

Информация про автора

Петрова Мариана Матеева – д-р физ.-мат. наук, доцент кафедры информационных технологий Великотырновского университета имени Св. Кирила та Св. Мефодия (вул. Теодосия Тирновского, 2, м. Велико-Тирново, Болгария, 5000, e-mail: m.petrova@uni-vt.bg, mm_p@abv.bg).

Информация об авторе

Петрова Мариана Матеева – д-р физ.-мат. наук, доцент кафедры информационных технологий Великотырновского университета имени Св. Кирилла и Св. Мефодия (ул. Феодосия Тирновского, 2, г. Велико-Тирново, Болгария, 5000, e-mail: m.petrova@uni-vt.bg, mm_p@abv.bg).

Стаття надійшла до ред.
12.06.2017 р.

ОЦІНЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ АГРАРНОГО РИНКУ: ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ

**Прутська О. О.
Непиталюк А. В.**

Ринок земель сільськогосподарського призначення є важливою складовою частиною національного ресурсного ринку. Від рівня розвитку земельних відносин прямо залежить національна економічна безпека, а також фінансово-господарська ефективність діяльності суб'єктів аграрного бізнесу, що зрештою відображається в макроекономічних відтворювальних пропорціях. Реалізація інтересів усіх учасників зазначеного ринку можлива лише за умови, що вартість земельних ресурсів буде адекватно оцінено. Вивчено вітчизняну практику оцінювання земель аграрного призначення та шляхи її вдосконалення. Визначення вартості землі та формування ринкової ціни на земельні ділянки аграрного призначення ґрунтується на оцінюванні сільськогосподарських земель, яку традиційно здійснюють за двома напрямками: 1) за параметрами, що характеризують природні якості та власливості оцінюваного ресурсу (так звані бонітуванням ґрунтів); 2) за параметрами, які розкривають соціально-економічну цінність земель (власне економічній оцінці). Країни, у яких земельні ресурси залучено до ринкового обігу, мають індивідуальні оцінні підходи, проте всюди вихідними даними є урожайність культур та витрати на їхнє вирощування, що є підґрунтям для розрахунку грошової оцінки землі, земельного податку, орендної плати тощо. У процесі вивчення вітчизняного досвіду провадження грошового оцінювання земель (із застосуванням різних методик) автором виявлено ряд специфічних аспектів, що значно ускладнюють процес такого оцінювання. Для вдосконалення української практики оцінювання земельних ресурсів запропоновано скористатися перевагами іноземного досвіду оцінної діяльності, а також застосувати декілька щонайменше дві оцінні методики одночасно.

Ключові слова: земельний ринок, інфраструктура ринку земель, оцінювання земель аграрного призначення, методи оцінювання земель, фінансово-господарська ефективність.

ОЦЕНКА ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ АГРАРНОГО РЫНКА: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**Прутская Е. А.
Непиталюк А. В.**

Рынок земель сельскохозяйственного назначения является важной составляющей национального ресурсного рынка. От уровня развития земельных отношений напрямую зависит национальная экономическая безопасность, а также финансово-хозяйственная эффективность деятельности субъектов аграрного бизнеса, что в конечном итоге отражается в макроэкономических воспроизводственных пропорциях. Реализация интересов всех участников указанного рынка возможна только при условии, что стоимость земельных ресурсов будет адекватно оценена. Изучена отечественная практика оценки земель аграрного назначения и пути ее совершенствования. Определение стоимости земли и формирование рыночной цены на земельные участки аграрного назначения базируется на оценке сельскохозяйственных земель, которая традиционно проводится по двум направлениям: 1) по параметрам, характеризующим природные качества и свойства оцениваемого ресурса (так называемой бонитировке почв); 2) по параметрам, которые раскрывают социально-экономическую ценность земель (собственно экономической оценке). Страны, в которых земельные ресурсы вовлечены в рыночный оборот, имеют индивидуальные оценочные подходы, однако везде исходными данными выступают урожайность культур и затраты на их выращивание, что является основой для расчета денежной оценки земли, земельного налога, арендной платы и т. д. При изучении отечественного опыта выполнения денежной оценки земель (с применением разных методик) автором выявлен ряд специфических аспектов, которые значительно усложняют процесс такой оценки. Для совершенствования украинской практики оценки земельных ресурсов предложено воспользоваться преимуществами зарубежного опыта оценочной деятельности, а также применять, по крайней мере, две оценочные методики одновременно.

Ключевые слова: земельный рынок, инфраструктура рынка земель, оценка земель аграрного назначения, методы оценки земель, финансово-хозяйственная эффективность.

**THE ASSESSMENT OF LAND RESOURCES IN UKRAINE
IN THE CONTEXT OF THE MARKET OF AGRICULTURAL LAND FORMATION:
EXPERIENCE AND PROSPECTS**

**O. Prutska
A. Nepyталиuk**

The market of agricultural land is an important part of the national resource market. The national economic security and efficiency of financial and economic activity of agricultural businesses depend on the development level of land relations, which is ultimately reflected in the macroeconomic ratios. In order to provide the realization of the interests of all the participants of this market, the value of land resources should be adequately assessed. The national practices of land evaluation and ways to improve them have been examined. The land valuation and the market price formation are based on the agricultural land assessment, which is traditionally held in two directions: 1) the assessment of the parameters that characterize the natural qualities and properties of the estimated resource (so-called soil quality); 2) the valuation of the parameters that reveal the social and economic value of land (the actual economic assessment). The countries where land resources are involved in market turnover have their individual valuation approaches, but all over the world the productivity of crops and their cultivation costs (which are the basis for calculating the monetary value of land, land tax, rent etc.) form the original data of the assessment process. In the study of national experience of monetary evaluation of land (using different methods) the author has identified some specific issues complicating the assessment process. To improve the evaluation practices of land resources in Ukraine the authors offer to take advantage of the international evaluation experience, using at least two evaluation methods.

Keywords: market of agricultural land, infrastructure of the land market, agricultural land valuation, methods of land valuation, financial and economic efficiency.

Земельний ринок є важливою складовою частиною національного ресурсного ринку. Залучення земель до вільного та ефективного ринкового обігу є об'єктивною вимогою сьогодення. Функціонування агропідприємств прямо залежить від обсягу та структури належних їм земельних ресурсів, а також свободи як власне щодо купівлі-продажу земель, так і щодо специфічних прав стосовно здійснення аграрного виробництва. Питання формування земельного ринку тісно пов'язано з питаннями забезпечення національної економічної (у т. ч. продовольчої) безпеки, тому потребує особливих уваги та регулювання з боку держави. Штучне вилучення земельних ресурсів агропризначення з ринкового обігу знижує загальну ефективність національного виробництва. З одного боку, незадоволеними залишають інтереси аграріїв, що мають реальні наміри щодо здійснення виробничої діяльності, проте позбавлені можливості придбання необхідних земельних ресурсів; з іншого – порушують права та інтереси власників земель, які не мають змоги та інтенції займатися аграрним виробництвом, але позбавлені права продавати невикористовувані ділянки. Зрештою, руйнується виробничий потенціал країни, недоотримується врожай, викривлюється структура та кон'юнктура національного ринку аграрної продукції, погіршуються результативні показники фінансово-господарської діяльності українських агропідприємств, що, у свою чергу, скорочує податкові надходження до бюджетів різних рівнів та негативно впливає на соціально-економічну динаміку. Виправлення ситуації можливе лише за умови ефективного

залучення земель сільськогосподарського призначення до ринкового обігу, а це відбудеться лише в тому разі, якщо землю (як виробничий ресурс та специфічний товар) буде адекватно оцінено. Тому вдосконалення методології вартісного оцінювання землі є перспективним та важливим напрямом дослідження.

Наукові уявлення про земельні ресурси та їхню роль в аграрному виробництві сформовано такими класиками політекономії: У. Петті, Ф. Кене, А. Смітом, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сеєм, Дж. С. Міллем, К. Марксом та ін. Земельні відносини цікавили практично всіх провідних економістів XIX–XX століть, тому оригінальні судження щодо земельних ресурсів та їхнього ринку у своїх працях відобразили такі теоретики минулого: Л. Вальрас, К. Віксель, Дж. М. Кейнс, Дж. Б. Кларк, Ф. Ліст, А. Маршалл, К. Менгер, Л. Мізес, Ф. Найт, В. Ойкен, В. Парето, А. Пігу, В. Репке, Дж. Робінсон, Ф. фон Хайек, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер та ін. Оскільки дослідження вказаних науковців стосувалися господарських систем, де інститут приватної власності на засоби виробництва, у т. ч. й на землю, розвивався еволюційним шляхом, їхній науковий доробок потребує адаптації до сучасних українських господарських реалій, тому що для нашої держави характерним було тривале вилучення земель із ринкового обігу та руйнування традиції приватного землеволодіння. Питання побудови національної концепції раціонального землекористування за умов ринку набуло актуальності зі здобуттям нашою державою незалежності. Оцінюванню та використанню земельних ресурсів та формуванню ринку землі в Україні присвячено

праці В. Амбросова, Г. Башнянина, Ю. Білика, П. Веденічева, П. Гайдучького, А. Даниленка, М. Калінчика, О. Кашенка, О. Крисального, М. Лавейкіна, М. Лендєла, І. Лукінова, В. Месель-Веселяка, І. Михасюка, Б. Пасхавера, С. Плетенецької, І. Розумного, П. Саблука, М. Ступеня, А. Третяка, М. Федорова, О. Царенка, О. Шпичака, А. Юрченка, В. Ярмоленка та ін. Питання оцінювання земельних ресурсів у контексті ринкових перетворень в Україні та розроблення методології формування адекватної ціни на землю (у т. ч. із застосуванням зарубіжного досвіду) є актуальними та потребують додаткового вивчення. Суттєвого вдосконалення потребує комплекс оцінних заходів, що має ґрунтуватися на поєднанні кількох традиційних методів земельного оцінювання, прийнятих у світовій практиці.

Метою цієї статті є вивчення вітчизняної практики оцінювання земель агропризначення та пошук шляхів її вдосконалення на основі узагальнення та імплементації іноземного досвіду.

Земля в агровиробництві є однією із найважливіших продуктивних сил, будучи одночасно знаряддям та предметом праці. Як і будь-який інший засіб виробництва, вона повинна мати відповідну вартість, а отже, і ціну. Визначення реальної вартості землі як ресурсу є одним із центральних питань на етапі становлення ринку сільськогосподарських земель, оскільки від цього залежить соціально-економічна ефективність функціонування зазначеного ринку. Установлення адекватної сучасним умовам вартості землі має суттєве значення для оптимізації оподаткування та приватизації земельних ділянок, укладання майнових угод стосовно купівлі-продажу та прав оренди на вторинному ринку, розроблення та реалізації інвестиційних проєктів, отримання кредитів під заставу земельних ділянок тощо.

Аналізуючи розподіл земель у нашій державі (таблиця), можна зазначити, що площа аграрних угідь на кінець 2015 року становила 42 726,4 тис. га (із них 32 541,3 тис. га – рілля), тобто 70,8 % загальної площі України [1]. У структурі ж власності переважали землі громадян (15 706,4 тис. га) та землі недержавних аграрних підприємств (19 809,9 тис. га), які разом становили 83,1 % земельних угідь. Ураховуючи той факт, що, згідно з даними Державної служби статистики України, на 1 листопада 2015 року 42 052 вітчизняні підприємства використовували у своїй діяльності сільськогосподарські

угіддя загальною площею 19 922,7 тис. га, слід зазначити, що вони значно різнилися за обсягом використуваних земель.

Злагожене функціонування аграрного сектору економіки можливе лише в тому разі, якщо основний виробничий ресурс агропідприємств – землю – буде адекватно оцінено.

Визначення вартості землі та формування ринкової ціни на неї ґрунтується на оцінюванні земель агро-виробничого призначення. Таке оцінювання здебільшого здійснюють за двома напрямками:

1) за якісними параметрами, що характеризують природні властивості ресурсу (так звані бонітуванням ґрунтів);

2) за параметрами, які розкривають суспільно-економічну цінність земель агропризначення (у чому полягає власне економічна оцінка).

Економічне оцінювання землі як природного ресурсу й засобу виробництва в народному господарстві здійснюють за показниками, що характеризують продуктивність земель, ефективність їхнього використання та дохідність з одиниці площі. На відміну від оцінки властивостей землі як природного тіла, вона відображає суспільно-економічну значущість цього виробничого ресурсу. Завданням та метою економічного оцінювання землі є вивчення цінності її властивостей як засобу виробництва, зокрема, родючості ґрунтів.

Відповідно до законодавства, економічне оцінювання земель різного цільового призначення здійснюють для порівняльного аналізу ефективності їхнього використання. Згодом дані економічної оцінки будуть першоосновою для грошового оцінювання земельних ділянок різного цільового призначення. У процесі економічного оцінювання визначають економічний ефект від використання неоднакових за якістю земель із врахуванням різного рівня продуктивності праці, застосовуваної для їхнього оброблення.

Залежно від цілей і завдань, економічну оцінку земель розподіляють на загальну та часткову. Визначення об'єктивних параметрів родючості та показників, які характеризують ефективність використання землі за досягнутого рівня інтенсивності землеробства та півного техніко-технологічного укладу передбачено загальною оцінкою. Часткова ж оцінка потребує визначення рівня ефективності вирощування конкретних аграрних культур на ґрунтах різних типів.

Таблиця

Загальна земельна площа та розподіл сільськогосподарських угідь за землевласниками та землекористувачами у 2015 році (складено авторами за матеріалами [2])
[Total land area and distribution of agricultural land between landowners and land users in 2015
(compiled by the authors based on [2])]

(на кінець року; тис. га / at end of year; thousands hectares)

	Загальна земельна площа	Усі сільськогосподарські угіддя	Із них		
			рілля	сіножаті	пасовища
Усього земель	60 354,9	42 726,4	32 541,3	2 406,4	5 434,1
Землі агропідприємств і громадян	37 747,6	36 453,3	31 131,9	1 570,6	2 830,2
Землі користувачів інших категорій	22 607,3	6 273,1	1 409,4	835,8	2 603,9

Здійснення земельного оцінювання в Україні регламентовано положеннями Земельного кодексу України від 25 жовтня 2001 року (зі змінами та доповненнями). Стаття 201 зазначеного кодексу визначає наявність нормативної та експертної грошової оцінки земельних ділянок (залежно від призначення та порядку проведення) і сферу їхнього застосування в економічному обігу земель. Також у цій статті вказано, що грошове оцінювання землі здійснюють на рентній основі, тобто, залежно від прибутковості певної земельної ділянки [3].

Раніше в Україні під час укладання цивільно-правових угод щодо землі для визначення розміру земельного податку та в багатьох інших випадках використовували дані грошової оцінки земель, в основу якої закладався рентний дохід, який створювався у процесі виробництва зернових культур і визначався за даними економічної оцінки, здійсненої ще в 1988 році. За умов інфляції рентний дохід обчислювався в натуральних одиницях (центах зерна) і під час визначення грошової оцінки переводився у вартісний вираз за поточними реалізаційними цінами. Здійснення нормативного грошового оцінювання земель агропризначення регламентувалося Методикою грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів, затвердженою Постановою Кабінету Міністрів України від 23 березня 1995 року № 213 та відповідним Порядком грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів, затвердженим наказом від 27 листопада 1995 року № 76/230/325/150. Указану Методику та Порядок використовувалися під час здійснення нормативного грошового оцінювання земель, із метою регулювання цивільно-правових відносин, визначенні ставок земельного податку, ціноутворення на земельні ділянки, обліку сукупної вартості основних виробничих засобів, визначення розміру внеску до статутних фондів акціонерних товариств, кооперативів, об'єднань тощо.

Застосування економічної оцінки земель (використовуваних для виробництва зернових культур) для здійснення грошового оцінювання зазначених ресурсів мало національне обґрунтування, адже зернові вирощують майже на всіх типах ґрунтів. Використання ж показників економічної оцінки земель за 1988 рік традиційно пояснювалося тими обставинами, що саме в 1986 – 1988 роках сільське господарство України (на той момент – агропромисловий комплекс УРСР) характеризувалося найоптимальнішими умовами функціонування. Але слід особливо зазначити, що після 1988 року економічного оцінювання земель не здійснювали. Адекватність здійснюваної за названою методикою оцінювання земель викликала сумніви як у теоретиків, так і господарників-практиків.

Постановою Кабінету Міністрів України від 16 листопада 2016 року № 831 було затверджено нову Методику нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення [4], що стало важливим кроком на шляху становлення національного аграрного ринку. Слід особливо зазначити, що ця Методика не передбачає застосування коефіцієнтів функціонального призначення (така практика існувала раніше). Замість цього, нормативну грошову оцінку визначають на основі нормативів капіталізованого рентного доходу на землях аграрного призначення. Сітку нових нормативів диференційовано, залежно від виду агроугідь та природно-сільськогосподарського району в межах області.

Отже, відповідно до нинішньої практики, інформаційною основою для нормативного грошового оцінювання земель агропризначення, у т. ч. земель під господарськими будівлями та дворами, є відомості Державного земельного кадастру (кількісна та якісна характеристика земель, бонітування ґрунтів, економічна оцінка земель), документація із землеустрою. Нормативну грошову оцінку земель аграрного призначення визначають, відповідно до нормативу капіталізованого рентного доходу на землях сільськогосподарського призначення природно-сільськогосподарських районів Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя, згідно з додатком до згаданої постанови та показників бонітування ґрунтів, шляхом складання шкал нормативної грошової оцінки агровиробничих груп ґрунтів природно-сільськогосподарських районів.

Складення шкал нормативної грошової оцінки агровиробничих груп ґрунтів агроугідь природно-сільськогосподарського району (ріллі, багаторічних насаджень, сіножатей, пасовищ, перелогів) здійснюють за формулою (1):

$$G_{\text{ар.}} = G_y \times B_{\text{ар.}}, \quad (1)$$

де $G_{\text{ар.}}$ – нормативна грошова оцінка агровиробничої групи ґрунтів відповідного аграрного угіддя природно-сільськогосподарського району, грн за га;

G_y – норматив капіталізованого рентного доходу відповідного сільгоспугіддя природно-сільськогосподарського району Автономної Республіки Крим, області, міст Києва та Севастополя, грн за га;

$B_{\text{ар.}}$ – бал бонітету агровиробничої групи ґрунтів відповідного агроугіддя природно-сільськогосподарського району;

B – середній бал бонітету ґрунтів відповідного аграрного угіддя природно-сільськогосподарського району Автономної Республіки Крим, області, міст Києва та Севастополя.

Нормативне грошове оцінювання окремої земельної ділянки сільськогосподарського призначення здійснюють за формулою (2):

$$G_{\text{зд}} = \sum (G_{\text{ар.}} \times G_{\text{ар.}}) + G_{\text{нсг}} \times G_{\text{нсг}}, \quad (2)$$

де $G_{\text{зд}}$ – нормативна грошова оцінка земельної ділянки сільськогосподарського призначення, грн;

$G_{\text{ар.}}$ – площа агровиробничої групи ґрунтів сільськогосподарського угіддя, га;

$G_{\text{нсг}}$ – площа неаграрних угідь (земель під господарськими шляхами та прогонами, полезахисними лісовими смугами й іншими захисними насадженнями, крім тих, що зараховано до земель лісгосподарського призначення, земель під господарськими будівлями та дворами, земель під інфраструктурою оптових ринків сільськогосподарської продукції, земель тимчасової консервації тощо), га;

$G_{\text{нсг}}$ – норматив капіталізованого рентного доходу неаграрних угідь на землях сільськогосподарського призначення, грн за га.

Якщо виробничі групи ґрунтів угідь на земельній ділянці аграрного призначення не визначено, застосовують норматив капіталізованого рентного доходу відповідного угіддя природно-сільськогосподарського району Автономної Республіки Крим, області, міст Києва та Севастополя, згідно з додатком до постанови.

Особливо слід зазначити, що нормативну грошову оцінку земель сільгосппризначення наразі регулюють

виключно на рівні Методики, затвердженої Кабінетом Міністрів України. Такий крок повинен зробити оцінку зрозумілою та прозорою, що має позитивно позначитися на учасниках агроринку, який перебуває на стадії формування.

Загалом, український підхід до оцінювання земель слід коригувати з урахуванням позитивного іноземного досвіду. Прикладом для наслідування можуть стати національні системи оцінювання земельних ресурсів, застосовувані у країнах зі сталою ринковою економікою, де інститут грошового оцінювання земель існує давно, а його виникнення тісно пов'язано із загальними процесами еволюції ринкових відносин, виникненням та утвердженням приватної власності на землю й майно, формуванням правових засад існування ринку нерухомості тощо [5].

У країнах із ринковою економікою застосовують загальновізанані підходи до оцінювання землі сільськогосподарського призначення. Усі вони ґрунтуються на принципах аналізу кон'юнктури ринку, обрання найкращого й найефективнішого варіанту використання земель, передбачення очікуваних змін та додаткової продуктивності землі.

У більшості країн розрізняють нормативне оцінювання, що виконує виключно фіскальні функції та спрямовано на визначення розмірів земельного податку, і ринкове (експертне), що застосовують під час здійснення трансакцій (купівлі-продажу, застави, успадкування тощо).

За кордоном земельну ділянку, переважно, розглядають невід'ємною складовою частиною цілісного майнового комплексу агропідприємства й оцінюють разом із будівлями та спорудами, які безпосередньо розташовані на ній.

Традиційно до нормативного оцінювання забудованих земель, земель сільськогосподарського використання та земель лісового фонду застосовують диференційований підхід.

Національна специфіка оцінної діяльності заслуговує ретельного вивчення. Наприклад, нерухоме майно у США в усіх штатах оцінюють за дійсною ринковою ціною та однаковим зразком із порівнюваним майном. Дійсна ринкова ціна – це ціна продажу майна за умови бажання покупця та продавця, якщо між ними немає особливих відносин. Однаковий зразок означає, що майно, яке порівнюють за дійсною ринковою ціною, необхідно порівняти за його оціненою вартістю. Таким чином, дійсна ринкова ціна є основою як для оцінювання нерухомості, із метою її продажу, застави, оренди та інших трансакцій, так і визначення нормативної основи оцінювання, із метою оподаткування майна [6].

Широко застосовуваним методом економічного оцінювання земель у США є метод оцінювання земель за величиною чистого доходу від реалізації агропродукції. Визначення чистого доходу в такому разі ґрунтується на розрахунку вартості валової продукції, обліку витрат на насіння, обробіток, удобрення ґрунтів і транспортування продукції до ринків збуту тощо. Під час визначення безпосередньої величини грошової оцінки землі у США практикують поєднання трьох підходів: за даними земельного ринку (ринковий аналоговий підхід), за дохідністю земель (дохідний підхід), а також за витратами (витратний підхід).

За умов оцінювання землі з позицій ринкового аналогового підходу здійснюють аналіз цін, які історично склалися під час купівлі-продажу земель із певними характеристиками. У такому випадку методику засновано

на екстраполяції (із відповідними коригуваннями відомих цін одних земельних ділянок щодо інших), що дозволяє виявити найсприятливішу ціну об'єкта оцінювання.

Оцінювання земель за дохідністю ґрунтується на аналізі очікуваного доходу від ділянки. Величину грошової оцінки визначають за капіталізацією очікуваного щорічного чистого доходу від земельного виробничого ресурсу. Практичне ж ускладнення в цьому випадку полягає у визначенні достовірних вихідних даних, особливо обсягу витрат та чистого доходу.

Витратний підхід потребує даних щодо можливої величини витрат на освоєння земель, придатних повністю замінити оцінювальну ділянку. Найчастіше застосовують для оцінювання будинків і споруд, а стосовно агроугідь є різновидом ринкового підходу [7].

В оцінній практиці США, переважно, використовують два або три методи комплексно. Уважають, що цим досягають максимальну об'єктивність оцінки. Таке оцінювання здійснюють один раз на п'ять років. На думку американських авторів, застосування бонітування ґрунтів під час оцінювання земель для оподаткування дозволяє справедливо визначити податкові ставки. Крім того, зазначений метод оподаткування, згідно зі спеціальними опитуваннями, є найприйнятнішим та бажаним для фермерів.

Матеріали оцінювання земель у США застосовують для розроблення рекомендацій агровиробникам з обґрунтування раціональних сівозмін, фермерських планів, заходів із підвищення продуктивності земель тощо.

Методика оцінювання земель Канади практично тотожна методиці, застосовуваній у США. Оцінювання здійснюють за урожайністю агрокультур. Критерієм є врожайність пшениці з одиниці земельної площі за загальнозастосовуваної агротехніки. Для оцінювання земель за урожайністю інших культур їхній урожай за відповідними коефіцієнтами переводять на урожай пшениці.

Подібні методологічні принципи покладено в основу оцінювання земель Англії, Франції, Індії, Нової Зеландії та низки інших країн із давньою традицією ринкового обігу земельних ресурсів.

Суттєві новації мали місце на постсоціалістичному просторі. Зокрема, у Польщі державний сектор сільського господарства був досить потужним і давав значні прибутки, навіть за умов планової командно-адміністративної економіки. Руйнування Ради економічної взаємодії в червні 1991 року та провадження "шокової терапії" призвели численні польські господарства до банкрутства протягом одного аграрного року. Зростання кредитної ставки до 80 % річних збільшило собівартість створеної аграрної продукції майже вдвічі за один виробничий цикл. Продукція втратила конкурентоспроможність як на зовнішньому, так і внутрішньому ринку. За таких умов було сформовано агентство сільськогосподарської власності державної казни. Разом із землею до нього перейшло рухоме й нерухоме майно агропідприємств. Агентство взяло на себе всі їхні борги загальною сумою понад 20 млрд злотих.

Від великих господарств було відчужено частину землі для продажу фермерам. Протягом п'яти років 90 % землі, прийнятої агентством в управління, було залучено до аграрного виробництва. Із цього обсягу 80 % земельних ресурсів орендували в агентства. Орендарями стали, переважно, фізичні особи. Кошти,

що були отримані від оренди, використовувало агентство, відповідно до статуту його діяльності. Принаймні 70 % їх шло на погашення боргів агропідприємств.

До 10 % земель аграрного призначення в Польщі перебували під безпосереднім управлінням агентства через адміністраторів, найманих за контрактом, що вважали перехідним заходом. Було встановлено порядок, за яким менеджер протягом одного року мав відновити аграрне виробництво. Якщо в наступному році підприємство не отримувало прибутків, агентство розривало контракт із таким адміністратором, а підприємство переводили в режим приватизації чи оренди.

12 % земель, переданих агентству, було продано. Купували як невеликі ділянки площею 0,5 га, так і великі масиви близько 5 000 га. Переважне право купівлі надавали орендарям. Основним стратегічним напрямом орендарів визнавали подальшу купівлю, а агентства – продаж землі [8, с. 67–68]. На підставі вартості нерухомих об'єктів, установлені після оцінювання, ціна нерухомості, що визначив експерт, була основою для:

- стартової ціни торгів (на перших торгах допускали ціну, не нижчу за вартість нерухомості, на других – не нижчу за 50 % її вартості);
- ціни нерухомості без торгів (не могла бути нижчою за її вартість, установлену експертом);
- визначення розміру податкових платежів;
- здійснення інших ринкових трансакцій [9].

Замовлення на купівлю землі збирали й обробляли заздалегідь, після чого комісія оголошувала торги в певній локації та спрямовувала туди представників агентства. До операції залучали банки й нотаріальну службу [8, с. 67–68].

У Латвії існує два види грошового оцінювання земельних ділянок: кадастрове (нормативне) та експертне (ринкове). Це характерно й для інших країн Балтії. Кадастрове оцінювання використовують виключно з метою оподаткування, а експертне – для забезпечення функціонування земельного ринку.

Кадастрове оцінювання здійснюють регіональні управління Державної земельної служби Латвії; експертне – сертифіковані експерти, які працюють у фірмах, що укладають угоду з Державною земельною службою. Кадастрову вартість об'єктів нерухомості в Латвії визначають фахівці Державної земельної служби в порядку, передбаченому кабінетом міністрів на основі цін на нерухомість у період, що передусе року оцінювання (за середньою ринковою вартістю для певного цільового використання нерухомого майна на конкретний територію). Принаймні один раз на п'ять років здійснюють масове переоцінювання нерухомості. Кадастрове оцінювання здійснюють диференційовано для забудованих земель, агроугідь та лісів. Експертне оцінювання нерухомості здійснюють за методичними підходами, що майже аналогічні до запровадженого в сучасній українській практиці оцінювання земель.

Кожна країна має свої методологічні підходи до здійснення земельного оцінювання, проте повсюдно вихідними даними для економічного оцінювання є урожайність культур та витрати, пов'язані з їхнім вирощуванням. Здійснення грошового оцінювання землі, визначення ставки земельного податку, величини орендної плати та інші важливі оцінні операції здійснюють, ґрунтуючись на зазначених вхідних даних [10].

На думку авторів, формування національного ринку земельних ресурсів агровиробничого призначення має відбуватися з утвердженням прогресивних оцінних практик та обов'язковим використанням різноманітного оцінного інструментарію. На сьогодні досвід ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення в Україні відсутній, тому поки що унеможливлено й застосування аналогового підходу до оцінювання вартості земельних ресурсів. Проте в разі зняття мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення слід наголосити на необхідності у створенні централізованого інформаційного масиву, що містив би вичерпні відомості про всі ринкові операції із землею, у першу чергу, купівлю-продаж (привласнення-відчуження) та оренду, зокрема довгострокову.

Автори вважають за доцільне впровадити в Україні практику періодичного переоцінювання земельних ресурсів. Особливо гострим є питання вивчення змін продуктивних властивостей земельних ресурсів, що змінили й власника. Оскільки деструктивний вплив господарчих практик нового власника, що можна виявити в падінні врожайності, а згодом – відобразитися на національно-економічній (у т. ч. – продовольчій) безпеці, є ймовірним, автори вбачають за необхідне розбудову державою специфічного середовища агроринку, зокрема створення наглядових інституцій, покликаних захищати інтереси всіх учасників цього ринку.

Адекватне сучасним вимогам оцінювання землі – необхідна умова ефективного функціонування інституту земельної власності. Цей інститут є основою інституту власності національної економіки. Інститут власності, що детермінує відносини між суб'єктами в суспільстві, є одним із найважливіших об'єктів державної регуляторної політики [11]. Незаперечним є факт, що розвиток усіх галузей АПК України прямо залежить від упорядкування інституту власності на землю, і саме завдяки цілеспрямованій державній політиці у цій сфері можна буде утвердити певні позитивні тенденції, притаманні аграрному ринку, з одночасним усуненням об'єктивно наявних диспропорцій, характерних його структури [12].

Отже, земля як найважливіший ресурс аграрного виробництва потребує належного економічного оцінювання. Вітчизняна оцінна практика зазнала суттєвих змін. У 2016 році було запропоновано нову Методику нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення, яку почали застосовувати з березня 2017 року. Хоча цю методику не можна вважати досконалою, вона позитивно відрізняється від старої, що спиралася на дані економічної оцінки земель 1988 року. Автори вважають за необхідне узагальнити та впроваджувати елементи зарубіжного досвіду оцінювання земельних ресурсів, зокрема досвід, накопичений у країнах із ринковою економікою, де землю традиційно включено до господарського обігу, та в постсоціалістичних країнах Східної Європи та Балтії, що швидко здійснили основні ринкові перетворення. На думку авторів, об'єктивною необхідністю є створення бази даних щодо ринкових операцій із землею сільськогосподарського призначення, яка містила б вичерпну інформацію про продані-придбані земельні ділянки, їхню ринкову ціну, якість та родючість ґрунтів, місце розташування тощо. Із метою унеможливлення фактів купівлі-продажу ділянок за неринковими цінами, така інформація

має бути публічною та доступною не лише оцінним компаніям, а й усім громадянам, що прагнуть придбати або продати належну їм земельну ділянку.

У більшості країн світу землі сільськогосподарського призначення перебувають у приватній власності, але під законодавчим наглядом за їхнім використанням із боку державних інституцій. Оцінка земель посідає особливе значення в системі державних регуляторів ресурсного ринку. Насамперед, вона необхідна для розрахунку податку з нерухомості та плати за землю. Практично у всіх розвинутих країнах діють системи оцінювання землі, які мають за основу її ринкову вартість, орендну плату, капіталізацію прибутків та державний контроль за результатами оцінювання. У більшості країн оцінювання землі здійснюють тільки державними оцінниками або ж приватними експертами під державним наглядом. Найточніший результат оцінювання вартості землі може бути досягнутий на основі поєднання ринкового аналогового, витратного та дохідного підходів.

Література: 1. Інфографіка: Зміни в структурі земельного фонду України за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://land.gov.ua/infografika-zminy-v-strukturi-zemelnoho-fondu-ukrainy-za-2015-rik/>. 2. Сільське, лісове та рибне господарство: Сільське господарство України 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/zb/09/zb_agriculture_2015pdf.zip. 3. Земельний кодекс України від 25.10.2001 р. № 2768-III (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14/page?text=201>. 4. Про затвердження Методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення : Постанова Кабінету Міністрів України від 16 листопада 2016 року № 831 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/831-2016-p>. 5. Зінчук Т. Аграрна політика країн ЦСЄ у контексті інтеграції до ЄС: реалії та перспективи для України / Т. Зінчук // Економіка України. – 2006. – № 34. – С. 74–88. 6. Федоров М. М. Земельна реформа і розвиток ринку земельних відносин / М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 55–60. 7. Рибалко С. В. Купівля-продаж землі як фактор розвитку аграрного виробництва / С. В. Рибалко, Н. С. Танклевська // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 34–36. 8. Парфенова Л. О фінансовому забезпеченні аграрної програми Польщі / Л. Парфенова // Финансы. – 1997. – № 12. – С. 65–68. 9. Непиталюк А. В. Теоретичні засади формування і перспективи ринку землі в Україні / А. В. Непиталюк // Глобалізаційні виклики розвитку національних економік – Київ : КНТЕУ, 2016. – С. 380–390. 10. Саблук П. Т. Розвиток земельних відносин в Україні / П. Т. Саблук. – Київ : ННЦ ІАЕ, 2006. – 396 с. 11. Wackowski K. The Paradigm of the State Regulatory Policy / K. Wackowski, N. Gavkalova // Економіка розвитку. – 2016. – № 2. – С. 40–44. 12. Vasyliieva N. Economic and mathematical evaluation of Ukrainian agrarian market by branches / N. Vasyliieva, I. Vinichenko, L. Katan // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 9–10. – С. 41–44.

References: 1. Infografika: Zminy v strukturi zemelnoho fondu Ukrainy za 2015 rik [Electronic resource]. – Access mode : <http://land.gov.ua/infografika-zminy-v-strukturi-zemelnoho-fondu-ukrainy-za-2015-rik/>. 2. Silske, lisove ta rybne hospodarstvo : Silske hospodarstvo Ukrainy 2015 [Electronic resource] – Access mode : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/zb/09/zb_agriculture_2015pdf.zip. 3. Zemelnyi kodeks Ukrainy vid 25.10.2001 r. No. 2768-III zi zminamy ta dopovnenniamy [Electronic resource]. –

Access mode : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14/page?text=201>. 4. Pro zatverdzhennia Metodyky normatyvnoi hroshovoi otsinky zemel silskohospodarskoho pryznachennia : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 16 lystopada 2016 roku No. 831 [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/831-2016-p>. 5. Zinchuk T. *Ahrarna polityka krain TsSYe u konteksti intehtratsii do YeS: realii ta perspektyvy dlia Ukrainy* [Agricultural policy of the CEE countries in the context of EU integration: realities and prospects for Ukraine] / T. Zinchuk // *Ekonomika Ukrainy*. – 2006. – No. 34. – P. 74–88. 6. Fedorov M. M. *Zemelna reforma i rozvytok rynku zemelnykh vidnosyn* [Land reform and development of land relations market] / M. M. Fedorov // *Ekonomika APK*. – 2011. – No. 7. – P. 55–60. 7. Rybalko S. V. *Kupivlia-prodazh zemli yak faktor rozvytku ahrarnoho vyrobnytstva* [Purchase and sale of land as a factor of development of agricultural production] / S. V. Rybalko, N. S. Tanklevska // *Ekonomika APK*. – 2009. – No. 12. – P. 34–36. 8. Parfenova L. *O finansovom obespechenii agrarnoy programy Polshy* [About financial support of the agrarian program of Poland] / L. Parfenova // *Finansy*. – 1997. – No. 12. – P. 65–68. 9. Nepyaliuk A. V. *Teoretychni zasady formuvannia i perspektyvy rynku zemli v Ukraini* / A. V. Nepyaliuk // *Hlobalizatsiini vyklyky rozvytku natsionalnykh ekonomik* – Kyiv : KNTEU, 2016. – P. 380–390. 10. Sabluk P. T. *Rozvytok zemelnykh vidnosyn v Ukraini* [Development of land relations in Ukraine] / P. T. Sabluk. – Kyiv : NNT IAE, 2006. – 396 p. 11. Wackowski K. *The Paradigm of the State Regulatory Policy* / K. Wackowski, N. Gavkalova // *Ekonomika rozvytku*. – 2016. – No. 2. – P. 40–44. 12. Vasyliieva N. *Economic and mathematical evaluation of Ukrainian agrarian market by branches* / N. Vasyliieva, I. Vinichenko, L. Katan // *Ekonomichnyi chasopys-XXI*. – 2015. – No. 9–10. – P. 41–44.

Інформація про авторів

Прутьська Олена Олексіївна – д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри фінансів та кредиту Вінницького національного аграрного університету (вул. Сонячна, 3, м. Вінниця, Україна, 21008, e-mail: prutska2@ukr.net).

Непиталюк Антон Васильович – викладач кафедри фундаментально-економічних дисциплін Вінницького кооперативного інституту (вул. Академіка Янгеля, 59, м. Вінниця, Україна, 21009, e-mail: a_nepitaliuk@ukr.net).

Інформація об авторах

Прутьская Елена Алексеевна – д-р екон. наук, професор, заведующая кафедрой финансов и кредита Винницкого национального аграрного университета (ул. Солнечная, 3, г. Винница, Украина, 21008, e-mail: prutska2@ukr.net).

Непиталюк Антон Васильевич – преподаватель кафедры фундаментально-экономических дисциплин Винницкого кооперативного института (ул. Академика Янгеля, 59, г. Винница, Украина, 21009, e-mail: a_nepitaliuk@ukr.net).

Information about the authors

O. Prutska – Doctor of Sciences in Economics, Professor, Head of the Department of Finance and Credit of Vinnytsia National Agrarian University (3 Soniachna St., Vinnytsia, Ukraine, 21008, e-mail: prutska2@ukr.net).

A. Nepyaliuk – lecturer of the Department of Fundamental and Economic disciplines of Vinnytsia Cooperative Institute (21009, 59 Academician Yanhel St., Vinnytsia, Ukraine, e-mail: a_nepitaliuk@ukr.net).

Стаття надійшла до ред.
12.06.2017 р.

*Чем более точна наука, тем больше можно
из нее извлечь точных предсказаний.*

А. Франс

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

УДК 657.01:330.34

JEL Classification: M41; Q56; Q01

МЕТОДОЛОГІЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Сокил О. Г.

Виявом концептуальних змін у бухгалтерському обліку є поява його нових видів, а необхідність у виникненні нових концепцій формує якісно відмінний стиль дослідження бухгалтерського обліку як науки.

Здійснено аналіз і порівняння сукупної моделі підприємницьких видів обліку з бухгалтерським обліком сталого розвитку та формування загальної системи обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку підприємства. Використано такі методи дослідження: порівняння, спостереження, емпіричний, монографічний, дедукції та індукції, узагальнення.

Проаналізовано та зіставлено характеристики фінансового, управлінського, податкового та бухгалтерського обліку сталого розвитку в аспекті поняття, мети, завдання, користувачів інформації, способів відображення, методів, об'єктів тощо. Сформовано систему бухгалтерського обліку сталого розвитку на мікрорівні, що містить стадії первинного накопичення інформації із проходженням спеціальних етапів аналізу й остаточним формуванням звітності сталого розвитку. Систематизовано коло користувачів, зацікавлених в отриманні інформації обліку сталого розвитку для ухвалення релевантних рішень. Розроблено процес еколого-соціального планування у складі програми стратегічного управління сталим розвитком. Запропоновано систему бухгалтерського обліку сталого розвитку, що складається із внутрішньої, загальної та зовнішньої систем взаємодії.

Практична значущість визначених результатів полягає в можливості використання методичних рекомендацій для впровадження та/або вдосконалення системи бухгалтерського обліку сталого розвитку на підприємствах.

Ключові слова: бухгалтерський облік, сталий розвиток, методологія, обліково-аналітичне забезпечення.

МЕТОДОЛОГІЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сокол О. Г.

Проявлением концептуальных изменений в бухгалтерском учете становится появление его новых видов, а необходимость в возникновении новых концепций формирует качественно отличный стиль научного исследования бухгалтерского учета как науки.

Проведен анализ и сравнение совокупной модели предпринимательских видов учета с бухгалтерским учетом устойчивого развития и формирования общей системы учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития предприятия. Используются следующие методы исследования: сравнение, наблюдение, эмпирический, монографический, дедукции и индукции, обобщения.

Проанализированы и сопоставлены характеристики финансового, управленческого, налогового и бухгалтерского учета устойчивого развития с точки зрения понятия, цели, задачи, пользователей информации, способов отображения, методов, объектов и тому подобное. Сформирована система бухгалтерского учета устойчивого развития на микроуровне, включающая стадии первичного накопления информации с прохождением специальных этапов анализа и окончательным формированием отчетности устойчивого развития. Систематизирован перечень пользователей, заинтересованных в получении информации учета устойчивого развития для принятия релевантных решений. Разработан процесс эколого-социального планирования в составе программы стратегического управления устойчивым развитием. Предложена система бухгалтерского учета устойчивого развития, включающая в себя внутреннюю, общую и внешнюю системы взаимодействия.

Практическая значимость полученных результатов заключается в возможности использования методических рекомендаций для внедрения и/или совершенствования системы бухгалтерского учета устойчивого развития на предприятиях.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, устойчивое развитие, методология, учетно-аналитическое обеспечение.

THE METHODOLOGY OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

O. Sokil

New conceptual changes in accounting manifest themselves in the appearance of new types of accounting and the need for the emergence of new concepts forms a qualitatively different style of scientific research into accounting as a science. The aggregate model of entrepreneurial types of accounting has been analyzed and compared with the sustainability accounting and formation of a common system of accounting and analytical support for sustainable development of the enterprise. The following research methods have been used: comparison, observation, the empirical method, the monographic method, deduction and induction, the generalization method.

The comparative characteristics of financial, managerial, tax and sustainability accounting have been analyzed in terms of the concept, goal, objective, users of information, mapping techniques, methods, objects etc. The system of sustainability accounting at the micro level has been formed to include the phases of primary accumulation of information that pass through special stages of analysis with the final formation of sustainable development reporting. The list of users who are interested in getting information of sustainability accounting for making relevant decisions has been systematized. The process of environmental and social planning as part of a sustainable development strategic management program has been developed. A system of sustainability accounting has been developed, which includes: internal, common and external systems of interaction.

The practical significance of the research findings is the possibility of using the methodological recommendations for the introduction and/or improvement of the system of sustainability accounting at enterprises.

Keywords: accounting, sustainable development, methodology, accounting and analytical support.

Багато українських і зарубіжних учених та практиків визнали, що нині основними напрямками вдосконалення бухгалтерського обліку слід уважати розвиток послідовних теоретичних і методологічних концепцій, за допомогою яких можливо оцінити вже сталі й нові облікові уявлення та розробити на цій основі теоретичне, нормативно-правове й методичне забезпечення обліково-аналітичного процесу.

Результатом концептуальних змін у бухгалтерському обліку є поява його нових видів, що зумовлює

опрацювання нових концепцій для формування якісно відмінного стилю дослідження бухгалтерського обліку як науки. Дослідження слід здійснювати з позиції комплексного аналізу відомих концепцій розвитку вітчизняного й зарубіжного бухгалтерського обліку як невід'ємної складової частини системи, що є конструктивними елементами обліково-аналітичної системи та суміжних управлінських і техніко-технологічних систем.

Розгляду сучасних проблем бухгалтерського обліку та сталого розвитку присвячено значну кількість

наукових праць таких вчених, як: О. Ф. Савченко, О. І. Дацій, А. О. Байда, Г. І. Зима, Н. М. Малюга, В. М. Жук, М. С. Пушкар, М. З. Матвійчук, М. В. Корягін, В. В. Євдокимов, М. М. Шигун, Т. Г. Маренич, – які зосереджують увагу на соціально-екологічних викликах, зумовлених сучасним трендом управління сталим розвитком підприємств за допомогою спеціальних інструментів. Разом із тим, на думку автора, наразі актуальним є питання виявлення сучасних трендів і проблемних зон бухгалтерського обліку сталого розвитку та визначення необхідних напрямів змін для стимулювання його інтеграційного процесу.

Головною метою статті є формування загальної системи обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку підприємства. Не менш важливим є аналіз та порівняння сукупної моделі підприємницьких видів обліку з бухгалтерським обліком сталого розвитку.

Нині традиційні інструменти економічного аналізу не дозволяють керівникам достовірно визначати ефективність реалізації еколого-соціальних стратегій та вплив економічної політики підприємства на стан довкілля.

Зокрема, О. Ф. Савченко, О. І. Дацій, А. О. Байда, Г. І. Зима визначають екологічні витрати як витрати, пов'язані зі здійсненням екологічної діяльності; вони відрізняються від інших витрат підприємства й залежать від сфери його діяльності та ступеня впливу на навколишнє природне середовище [1, с. 19]. Це твердження наголошує на виключенні екологічних витрат з економічного аналізу з використанням традиційних інструментів обліку. Отже, головним інструментом поєднання та способом відображення звичайних операційних, соціальних та екологічних витрат є бухгалтерський облік сталого розвитку як самостійний напрям

бухгалтерського обліку організації. Концепцію обліку сталого розвитку визначають його принципи, функції, цілі та завдання.

Значний внесок у розвиток методології бухгалтерського обліку та його періодизацію внесла Н. М. Малюга, виділивши п'ять парадигм бухгалтерського обліку (проста натуральна бухгалтерія, камеральна бухгалтерія, проста монетарна бухгалтерія, подвійна статична бухгалтерія, подвійна динамічна бухгалтерія) та запропонувавши шосту парадигму бухгалтерського обліку – подвійну інформаційну динаміку [2, с. 19].

В. М. Жук доповнює сьомим рівнем побудову системи обліку за новою парадигмою, що має орієнтуватися на забезпечення комфорту в разі обов'язкового ведення обліку різними суб'єктами господарювання. До того ж вибір форми обліку та звітності має проходити за критерієм внеску суб'єкта у створення валового національного продукту й не зашкоджати як ефективному бізнесу, так і державному (галузевому) управлінню [3, с. 155]. Таким чином, для побудови сьомого рівня нової парадигми потрібен спеціальний вид обліку, який завершує формування повної картини взаємодії підприємства з навколишнім середовищем не тільки в аспекті галузевого управління, а й менеджменту на мікрорівні. Таким новим видом обліку є бухгалтерський облік сталого розвитку.

Метою бухгалтерського обліку сталого розвитку є координація екологічної, соціальної та економічної складової частини бізнесу, позначення можливих екологічних, соціальних ризиків і ускладнень, визначення шляхів їхнього подолання. Автором наведено порівняння фінансового, управлінського, податкового та бухгалтерського видів обліку сталого розвитку (таблиця).

Таблиця

Порівняльна характеристика податкового, фінансового, управлінського та бухгалтерського обліку сталого розвитку (розроблено автором на основі [4; 5; 6])
[Comparative characteristics of tax, financial, management and sustainability accounting
 (developed by the author based [4; 5; 6])]

Ознаки	Види обліку			
	Бухгалтерський облік			Податковий облік
	фінансовий облік	управлінський облік	облік сталого розвитку	
1	2	3	4	5
Поняття	Облік наявності та руху грошових коштів, фінансових ресурсів	Система збирання, реєстрації, узагальнення та подання інформації про господарську діяльність організації для здійснення планування, контролю й управління цією діяльністю	Система виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання інформації про екологічно-соціальний стан та заходи підприємства, що дозволяють установити баланс між задоволенням соціальних потреб і захистом інтересів майбутніх поколінь, включно з потребою в безпечному та здоровому довкіллі	Система узагальнення інформації для визначення податкової бази

Закінчення таблиці

1	2	3	4	5
Мета	Формування достовірної інформації для складання фінансової звітності, здійснення контролю та виявлення резервів	Інформаційне забезпечення діяльності організації та зовнішнього оточення для ухвалення обґрунтованих управлінських рішень	Координація екологічної, соціальної й економічної складової частини бізнесу, позначення можливих екологічних, соціальних ризиків та ускладнень, визначення шляхів їхнього подолання	Формування повної й достовірної інформації про порядок обліку, із метою оподаткування та контролю за правильністю, повнотою і своєчасністю нарахування та сплати до бюджету податків
Основне завдання	Збирання інформації для аналізу діяльності підприємства та його фінансового стану	Збирання інформації для оперативного та стратегічного планування й управління діяльністю підприємства	Збирання та реєстрація інформації для оцінювання еколого-соціальних витрат і зобов'язань	Збирання інформації для розрахунку податків і зборів
Користувачі інформації	Зовнішні користувачі: податкові інспекції, кредитні установи, постачальники, покупці, інвестори тощо	Управлінський персонал організації	Зовнішні та внутрішні користувачі	Зовнішні та внутрішні користувачі
Способи відображення облікової інформації	Подвійний запис	Використання елементів, методів бухгалтерського обліку необов'язкове. Використовують методи кількісного оцінювання	Суцільний, безперервний і документальний облік у натуральних та вартісних показниках	Формування величини доходів і витрат, відповідно до вимог документів системи нормативного регулювання бухгалтерського обліку та звітності
Свобода вибору методів ведення обліку	Обмежений загальноприйнятими принципами ведення бухгалтерського обліку	Обмежень немає, окрім вартості, що зіставляють із прибутками від ухвалення ефективніших управлінських рішень	Обмежень немає	Обмежень немає. Забезпечення безперервного відображення фактів господарської діяльності, наслідком чого є зміна розмірів бази оподаткування
Основні об'єкти обліку	Організація загалом	Структурні підрозділи, центри відповідальності та інші позиції	Природоохоронна й соціальна діяльність організації, витрати та зобов'язання	Дані первинних документів, згрупованих, відповідно до Податкового кодексу України
Основні звіти	Баланс, звіт про прибутки та збитки, звіт про рух грошових коштів	Різноманітні звіти за внутрішніми підрозділами, внутрішні кошториси, бюджети	Екологічні декларації	Податкові декларації
Частота складання звітності	Місяць, квартал, рік	Зміна, день, тиждень, місяць	Місяць, квартал, рік	Місяць, квартал, рік
Міра надійності	Достовірний, документально підтверджений	Допускають наближене й еталонне оцінювання	Достовірний, документально підтверджений	Достовірний, документально підтверджений
Обов'язковість ведення обліку	Ведення обліку обов'язкове	Не обов'язковий, вводять за рішенням адміністрації	Не обов'язковий	Ведення обліку обов'язкове
Основний внутрішній документ, що визначає порядок ведення обліку	Наказ про облікову політику для ведення фінансового обліку	Наказ про облікову політику для ведення управлінського обліку	Наказ про облікову політику для ведення бухгалтерського обліку сталого розвитку	Наказ про облікову політику для ведення податкового обліку
Нормативне регулювання	Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні"	Порядок управлінського обліку встановлено правилами підприємства	Відсутній	Податковий кодекс України

Екологічні й соціальні проблеми впливають на операційну діяльність підприємств, їхній фінансовий стан і формування інформації фінансової звітності підприємства. Дані управлінського обліку призначено для ке-

рівників підприємства, менеджерів різного рівня повноважень і відповідальності.

Бухгалтерський облік сталого розвитку дозволяє оцінити вплив еколого-соціальних чинників і скласти

бухгалтерську екологічну та соціальну звітність установленої форми, орієнтованої на зовнішніх і внутрішніх користувачів. Ця інформація доступна власникам, кредиторам, інвесторам, податковим органам, органам державної влади, громадськості тощо.

Бухгалтерський облік сталого розвитку, як і фінансовий, має бути обов'язковим для підприємства, на відміну від управлінського обліку. Ведення фінансового обліку з використанням синтетичних і аналітичних рахунків регламентовано Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", дію якого поширено на всі організації, що знаходяться на території України. Збирання й аналіз інформації на вимогу управлінського персоналу вважають доцільними та виправданими, якщо її цінність перевищує витрати на її отримання.

Фінансовий облік охоплює всі господарські операції підприємства, але це облік фактичних дій, прогнозні величини бухгалтерський облік не містить. Управлінський облік є складовою частиною системи управління підприємством, призначення якого полягає у формуванні інформації для ухвалення оптимальних управлінських рішень у процесі здійснення: контролю за ефективністю поточної діяльності організації; планування стратегії й тактики здійснення комерційної діяльності, оптимізації використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів підприємства; вимірювання та оцінювання ефективності господарювання, виявлення рівня рентабельності окремих видів продукції; спрямування впливу на хід виробництва й реалізації, із метою ухвалення ефективних управлінських рішень [7, с. 304].

Ведення фінансового й бухгалтерського обліку сталого розвитку має бути підпорядковано відповідним нормативним документам уряду України й органів, яким надано право регулювати бухгалтерський облік. За порушення методології фінансового обліку передбачено адміністративну та кримінальну відповідальність.

Методологію управлінського обліку не регламентовано державними органами, облік ведуть за правилами, установленими безпосередньо організацією, зважаючи на специфіку її діяльності, особливості ухвалення рішень або вирішення завдань.

Принципу подвійного запису на взаємопов'язаних рахунках дотримуються під час ведення фінансового обліку. Для управлінського обліку використання цього правила не є обов'язковим.

У центрі уваги бухгалтерського обліку сталого розвитку є екологічна та соціальна діяльність підприємства, тоді як фінансовий облік ведуть загалом по підприємству й розглядають його як єдиний господарський комплекс. Управлінський облік ведуть по місцях формування витрат, секторах виробництва, центрах відповідальності та лише за потреби узагальнюють загалом по підприємству.

Наведені види обліку різняться не лише за змістом, але й періодичністю та термінами подання звітності. У бухгалтерському обліку сталого розвитку, як і фінансовому обліку, звітність може бути складено за підсумком за місяць, квартал, рік. Час її надання – через декілька днів, тижнів, місяців від моменту закінчення

звітного періоду. В управлінському обліку періодичність подання відповідних даних щоденна, тижнева, місячна.

Інформація фінансового обліку характеризує фактичні результати господарських операцій за попередній період за принципом "як це було". Дані управлінського обліку орієнтовано на правило "як це має бути" і контроль за виконанням ухваленого рішення. Об'єктивна інформація обліку сталого розвитку є основою висновку про негативний вплив на навколишнє та соціальне середовище кожного суб'єкта господарювання.

Менеджери підприємств навіть не підозрюють про те, що ведуть екологічний облік у контексті чинних стандартів фінансового й управлінського обліку. Слід уявити підприємство як сукупність управлінців та підконтрольних систем із таким інформаційним ланцюжком. Економічні, соціальні й екологічні показники, узяті з первинних документів, повідомлень, переданих усно чи каналами зв'язку, групують та узагальнюють у підсистемі фінансового й управлінського екологічного обліку, а потім використовують для аналізу господарської діяльності, планування, прогнозування та контролю (внутрішнього й зовнішнього аудиту). Ця інформація є основою для ухвалення управлінських рішень управління підсистемою, якісно поліпшуючи її та формуючи новий згрупований і узагальнений інформаційний потік.

Таким чином, бухгалтерський облік сталого розвитку на мікрорівні має такий вигляд (рис. 1):

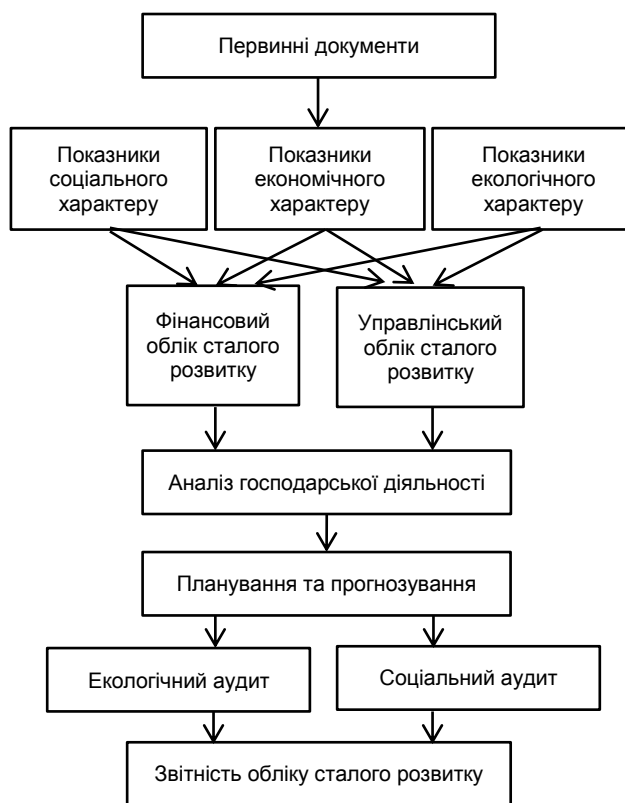


Рис. 1. Бухгалтерський облік сталого розвитку на макрорівні
[Sustainability accounting at the macrolevel]

Бухгалтерський облік сталого розвитку на мікрорівні слід розглядати як сегментарну складову частину бухгалтерського обліку, що є науково обґрунтованою системою суцільного й безперервного спостереження, оцінювання, систематизації та узагальнення інформації про соціально-екологічні процеси, що виникають у результаті діяльності суб'єкта господарювання.

Його мета полягає у створенні та постійному оновленні інформаційної моделі, що дозволяє на основі системи відповідних показників якнайбільш повно й об'єктивно оцінити зміст природоохоронної та соціальної діяльності підприємства за звітний період і в динаміці виявляти вплив соціально-екологічних процесів на фінансово-економічні перспективи функціонування підприємства. Конкретні напрями визначають із врахуванням інтересів користувачів інформації (рис. 2).

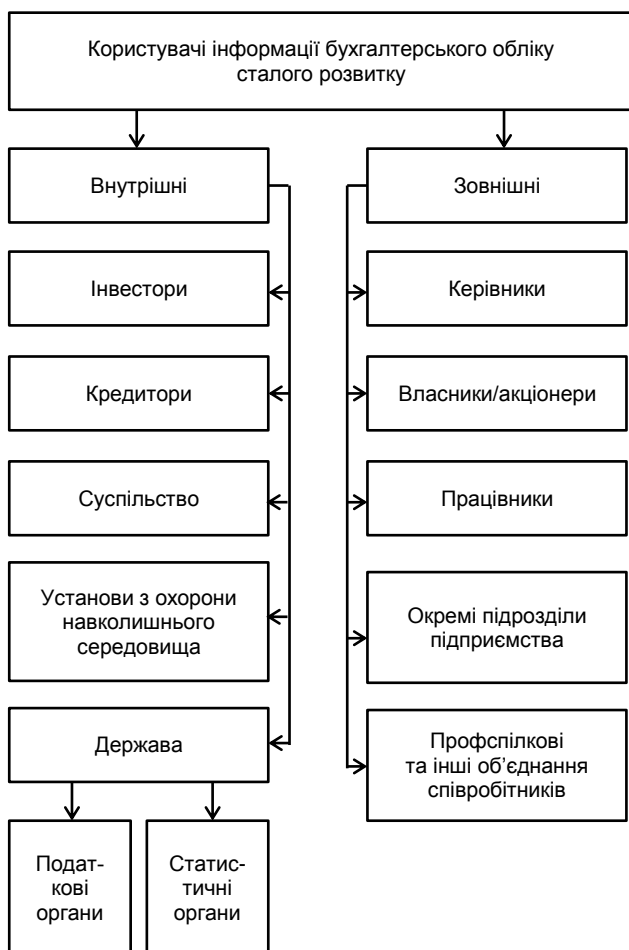


Рис. 2. Користувачі інформації бухгалтерського обліку сталого розвитку [Users of sustainability accounting information]

Інвестори для ухвалення рішень повинні мати в розпорядженні інформацію про екологічні заходи, що дозволить їм зіставити екологічний ризик утрати

інвестицій із можливим доходом від укладеного капіталу. Державні органи потребують результатів екологічного й соціального обліку для обґрунтування ставок екологічних і соціальних податків, узагальнення інформації про вплив господарської діяльності на стан природного середовища й соціуму в регіонах, контролю за дотриманням природоохоронного та соціального законодавства. Банківські установи повинні мати в розпорядженні інформацію про екологічне становище кредитованого підприємства та ймовірне збільшення шкідливих викидів, унаслідок діяльності.

Можна зробити висновок про необхідність у виявленні та правильному розподілі витрат природоохоронної та соціальної діяльності для визначення вартості продукції й обґрунтування інвестиційних рішень на реальних витратах і вигодах. Водночас підприємства дістають певні переваги в конкурентній боротьбі, якщо дотримуються принципів та етики соціально відповідального бізнесу.

Внутрішні користувачі (керівництво та служби підприємства) оперують набагато більшою інформаційною базою, що надано як системою управлінського, так і фінансового обліку сталого розвитку, проте доступ до нього обмежений та залежить від ієрархічного рівня, повноважень і відповідальності менеджера.

Відмінною рисою бухгалтерського обліку сталого розвитку є його здатність до саморегулювання, за якої пріоритет віддають внутрішнім потребам.

Виходячи з можливостей обліку екологічних і соціальних витрат, доцільно акцентувати увагу на організації облікових процедур зовнішніх і внутрішніх витрат. Нині основну діяльність у сфері екологічного й соціального обліку має бути зосереджено в межах удосконалення системи розподілу витрат на охорону природного середовища та соціальну забезпеченість працівників усередині підприємства. Отже, проблема формування оптимальної для калькуляції й аналізу системи витрат на навколишнє та соціальне середовище залишається актуальною.

Аналізуючи сучасний стан екологічного й соціального обліку в Україні, можна зазначити, що для українських підприємств характерна початкова стадія первинного накопичення знань та методик, у якій методика розрахунку прибутку залишається без урахування всіх екологічних і соціальних складових частин. Проте і в цьому випадку діє ряд чинників, що сприяють екологізації виробництва, пов'язаних із певними обмеженнями та тиском споживачів, які віддають перевагу екологічно безпечній продукції. Відтак, успішна діяльність підприємства багато в чому залежить від дотримання параметрів, що істотно актуалізує необхідність у використанні адекватних управлінських інструментів, складовою частиною яких і є управлінський облік сталого розвитку.

Важливою функцією бухгалтерського обліку сталого розвитку є екологічне й соціальне планування, процес якого показаний на рис. 3.



Рис. 3. Процес еколого-соціального планування на мікрорівні
[The process of environmental and social planning at the microlevel]

Підприємство має розробити й задекларувати екологічну та соціальну програми з виділенням мети, завдань, функцій, рівнів відповідальності тощо. Цілі й завдання мають бути визначені та відповідати екологічній і соціальній політиці, включаючи зобов'язання щодо скорочення викидів парникових газів, запобігання забрудненню біоресурсів, підтримки й поліпшення соціального рівня регіону, відповідності вимогам законодавства і послідовного поліпшення екологічного та соціального оточення. Організація має розробити, упровадити й підтримувати програму досягнення своїх еколого-соціальних цілей і завдань, відповідно до місії та протомісії підприємства, що містить:

- перелік заходів;
- очікувані результати та контрольні показники;
- необхідні ресурси;
- терміни виконання завдань;
- розподіл відповідальності за досягнення цілей і завдань;
- контроль за виконанням програми.

Мету мають визначати на довгостроковий період планування від трьох років і більше. З іншого боку, періоди досягнення соціальних цілей не мають перевищувати таких термінів, як: місяць, квартал, півріччя та рік. Екологічні цілі мають бути екологічно значущими із врахуванням дії підприємств на довкілля та пріоритетних екологічних аспектів.

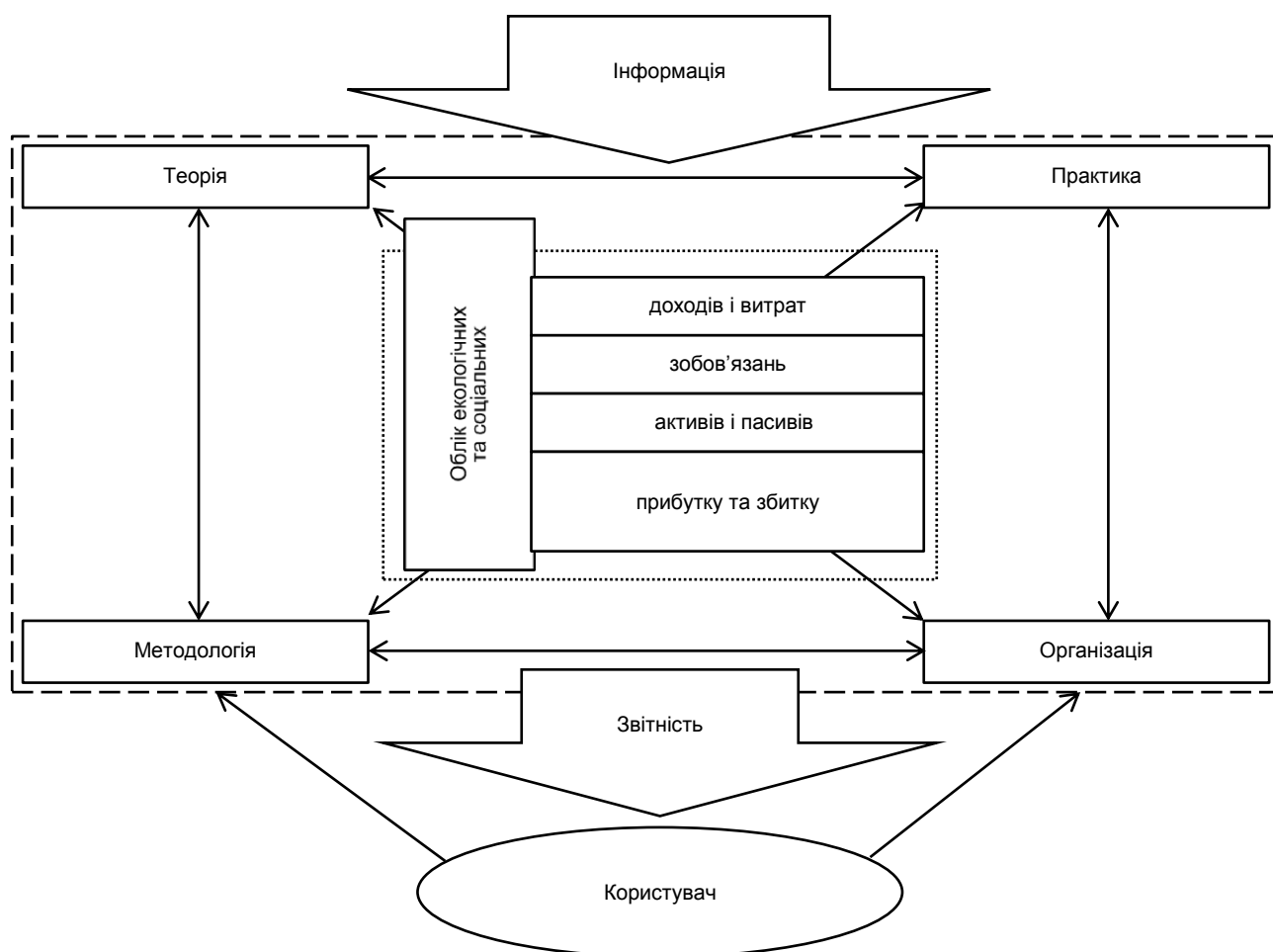
Розроблення еколого-соціальних завдань у межах генеральної стратегії підприємства мають погоджувати із загальноорганізаційними цілями та доручати підроз-

ділам, що у своїй діяльності стикаються (мають справу) із проблемою охорони довкілля. Результативність виконання завдань оцінюють не тільки за роботою підрозділу, але й ситуацією по підприємству загалом.

Останнім часом вище керівництво та менеджери середньої ланки виявляють усе більшу зацікавленість до впровадження екологічного й соціального обліку. Але існують певні труднощі, пов'язані як із розумінням сутності та можливостей нової інформаційної системи, так і її організацією.

Як свідчить практика, система бухгалтерського обліку на підприємстві має містити три основних складових частини: облік витрат і зобов'язань, облік активів і вигод та, урешті-решт, звітність, яка підтверджує сталий розвиток підприємства.

Незважаючи на те що більшість науковців схильється до розгляду бухгалтерського обліку як системи, кожен із них пропонує власний погляд на упорядкування складу елементів такої системи. Згідно з теорією системного аналізу, система складається з підсистем, які, у свою чергу, можна розкласти на компоненти й елементи, що характеризуються наявністю внутрішніх та зовнішніх зв'язків [7, с. 16]. Ураховуючи історичні та запропоновані такими науковцями, як: В. М. Жук, В. В. Євдокимов, М. М. Шигун, Т. Г. Маренич [9 – 12], – варіанти процесу формування системи бухгалтерського обліку та сучасних трансформацій у ній, як головні складові частини системи бухгалтерського обліку стало розглядати теоретичну, методологічну, практичну й організаційну (рис. 4).



Умовні позначення:

..... Межі внутрішньої системи бухгалтерського обліку сталого розвитку

----- Межі загальної системи бухгалтерського обліку сталого розвитку

→ Зворотний зв'язок із системою

↔ Взаємозв'язок та вплив елементів системи

Рис. 4. Складові частини системи бухгалтерського обліку сталого розвитку [The components of sustainability accounting development]

Система бухгалтерського обліку сталого розвитку складається із трьох підсистем: внутрішньої, загальної та зовнішньої.

Внутрішня підсистема бухгалтерського обліку сталого розвитку декларує конкретні правила та процедури з відображення інформації, пов'язаної із соціальною й екологічною діяльністю підприємства. До того ж на формування цієї підсистеми мають повний і безпосередній вплив усі складові частини загальної підсистеми:

- методологія – розроблення конкретних завдань, принципів, методів та прийомів бухгалтерського обліку сталого розвитку;
- теорія – формування теоретичної бази розуміння та визначення концептуальних основ бухгалтерського обліку сталого розвитку;
- організація – сукупність адаптованих і найліпших методик та правил відображення інформації для кон-

кретного підприємства з урахуванням вимог користувачів;

- практика – безпосереднє ведення бухгалтерського обліку сталого розвитку, що спирається на наявну теорію, розроблену методологію та поетапну організацію за реальних умов господарювання.

С. К. Рамазанов визначає, що "концепція сталого, безпечного й життєздатного розвитку передбачає зміну парадигм традиційної економіки, гуманізацію та екологізацію її головних принципів, пошук спільних підходів і погодженості концепцій розвитку екологічних та економічних систем" [12, с. 65].

Загальна складова частина системи бухгалтерського обліку сталого розвитку поєднує інформацію, що надходить у вигляді облікових даних чи документів, яка за допомогою внутрішніх і загальних складових частин трансформується в такий зовнішній елемент системи –

звітність, яка охоплює соціальну й екологічну сутність діяльності. Користувачі після аналізу звітної інформації формують остаточне уявлення не тільки про господарсько-фінансовий стан підприємства, а й про виконання підприємницьких зобов'язань перед соціальним та екологічним середовищем. З огляду на свою компетенцію, користувачі мають право впливати на загальну та внутрішню систему бухгалтерського обліку сталого розвитку.

Принципи екологічного й соціального обліку поширюють у всьому світі за поданням Ради з міжнародних стандартів фінансової звітності. Відсутність національних стандартів обліку екологічної інформації спричинило розроблення відповідних рекомендацій для бухгалтерів з описом інформації, що надають у звітності для відображення у вартісному виразі реального впливу підприємства на зовнішнє середовище. До того ж було зазначено, що екологічний і соціальний облік є рушійною силою сталого розвитку підприємства. Його інформація має відображати відношення суб'єкта господарювання до охорони навколишнього середовища (екологічного та соціального), а також вплив витрат, ризиків і зобов'язань, пов'язаних із використанням природних та соціальних ресурсів на фінансовий стан підприємства.

Виділення визначальної підсистеми – звітності, обумовлює необхідність і можливість сформулювати її визначення як звітності, що складається на основі даних екологічного й соціального обліку, із метою задоволення потреб внутрішніх і зовнішніх користувачів в ухваленні відповідних рішень.

Після опрацювання концепції бухгалтерського обліку сталого розвитку можна стверджувати про необхідність у розробленні методології з визначенням цілей, завдань, предмета, об'єкта, методів, функцій та ключових аспектів, що й буде становити мету подальших досліджень.

Література: 1. Екологічні витрати: проблеми права, обліку та оподаткування / О. Ф. Савченко, О. І. Дасій, А. О. Байда, Г. І. Зима // Економіка і держава. – 2015. – № 5. – С. 11–19. 2. Малюга Н. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні: теоретико-методологічні основи : наукова доповідь. [Текст] / Н. М. Малюга ; Житомирський державний технологічний університет. – Житомир : ЖДТУ, 2006. – 84 с. 3. Жук В. М. Парадигма бухгалтерського обліку економіки гармонійного розвитку / В. М. Жук // Економічні науки. Серія "Облік і фінанси" : зб. наук. праць. – Луцьк : ЛНТУ, 2009. – Вип. 6 (24), ч. 1. – С. 148–159. 4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Назва з екрана. (Дата доступу 23.03.2017) 5. Пушкар М. С. Філософія обліку / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-Бланш, 2002. – 157 с. 6. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ЖІТІ, 2005. – 640 с.

7. Матвійчук М. З. Теоретичні аспекти функціонування управлінського обліку на підприємстві / М. З. Матвійчук // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6 (44). – С. 299–305. 8. Корягін М. В. Концептуальний розвиток методології бухгалтерського обліку [Текст] : монографія / М. В. Корягін, П. О. Куцик. – Львів : ЛКА, 2015. – 239 с. 9. Жук В. М. Бухгалтерський облік: шляхи вирішення проблем практики і науки : монографія / В. М. Жук. – Київ : ННЦ "Інститут аграрної економіки", 2012. – 454 с. 10. Євдокимов В. В. Моделювання системи бухгалтерського обліку: теорія і практика застосування : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / В. В. Євдокимов ; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – Київ, 2005. – 21 с. 11. Шигун М. М. Розвиток моделювання системи бухгалтерського обліку: теорія і методологія : монографія / М. М. Шигун. – Житомир : ЖДТУ, 2009. – 632 с. 12. Маренич Т. Г. Моделювання системи бухгалтерського обліку / М. Г. Маренич // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Економічні науки. – 2013. – Вип. 137. – С. 29–37. 13. Рамазанов С. К. Проблема сталого розвитку й інтегральна модель еколого-економічного управління в умовах глобальних криз / С. К. Рамазанов // Економіка розвитку. – 2016. – № 2 (78). – С. 63–72.

References: 1. *Ekolohichni vytraty: problemy prava, obliku ta opodatkuvannia* [Environmental costs: issues of law, accounting and taxation] / O. F. Savchenko, O. I. Datsii, A. O. Baida, H. I. Zyma // *Ekonomika i derzhava*. – 2015. – No. 5. – P. 11–19. 2. *Maliuha N. M. Kontsepsiia rozvytku bukhhalterskoho obliku v Ukraini: teoroetyko-metodolohichni osnovy : naukova dopovid* [The concept of accounting in Ukraine: theoretical and methodological foundations : scientific report] / N. M. Maliuha ; Zhytomyr State Technological University. – Zhytomyr : ZhDTU, 2006. – 84 p. 3. *Zhuk V. M. Paradyhma bukhhalterskoho obliku ekonomiky harmoniinoho rozvytku* [The paradigm of accounting in the harmonious development of the economy] / V. M. Zhuk // *Ekonomichni nauky. Seriiia "Oblik i finansy"* : zb. nauk. prats. – Lutsk : LNTU – 2009. – Issue 6 (24), part 1. – P. 148–159. 4. *Podatkovyyi kodeks Ukraini* [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Title from the screen. (Access date Mar 23, 2017) 5. *Pushkar M. S. Filosofiia obliku* / M. S. Pushkar. – Ternopil : Kart-Blansh, 2002. – 157 p. 6. *Butynets F. F. Teoriia bukhhalterskoho obliku* / F. F. Butynets. – Zhytomyr : ZhITI, 2005. – 640 p. 7. *Matviichuk M. Z. Teoretychni aspekty funktsionuvannia upravlinskoho obliku na pidpriemstvi* [The theoretical aspects of management accounting in the company] / M. Z. Matviichuk // *Innovatsiina ekonomika*. – 2013. – No. 6 (44). – P. 299–305. 8. *Koriahina M. V. Kontseptualnyi rozvytok metodolohii bukhhalterskoho obliku : monohrafiia* [Conceptual development of the accounting methodology : monograph] / M. V. Koriahina, P. O. Kutsik. – Lviv : LKA, 2015. – 239 p. 9. *Zhuk V. M. Bukhhalterskyi oblik: shliakhi vyreshennia problem praktyky i nauky : monohrafiia* [Accounting: solutions to the problems of science and practice : monograph] / V. M. Zhuk. – Kyiv : NNTs "Instytut ahrarnoi ekonomiky", 2012. – 454 p. 10. *Yevdokymov V. V. Modeliuvannia systemy bukhhalterskoho obliku: teoriia i praktyka zastosuvannia : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk.* : spets. 08.06.04 "Bukhhalterskyi oblik, analiz ta audyt" / V. V. Yevdokymov ; Derzh. akad. statystyky, obliku ta audytu Drzhkomstatu Ukrainy. – Kyiv, 2005. – 21 p. 11. *Shyahun M. M. Rozvytok modeliuvannia systemy bukhhalterskoho obliku: teoriia i metodolohiia : monohrafiia* [Development of modelling

accounting: theory and methodology : monograph] / M. M. Shyhun. – Zhytomyr : ZhDTU, 2009. – 632 p. 12. Marenych T. H. *Modeliuvannia systemy bukhhalterskoho obliku* [Modelling an accounting system] / M. H. Marenych // *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva. Ekonomichni nauky*. – 2013. – Issue 137. – P. 29–37. 13. Ramazanov S. K. *Problema staloho rozvytku i intehralna model ekoloho-ekonomichnoho upravlinnia v umovakh hlobalnykh kryz* [The problem of sustainable development and an integrated environmental and economic model of management in global crises] / S. K. Ramazanov // *Ekonomika rozvytku*. – 2016. – No. 2 (78). – P. 63–72.

Інформація про автора

Сокил Олег Григорійович – канд. екон. наук, доцент кафедри обліку і оподаткування Таврійського державного агротехнологічного університету (просп. Б. Хмельницького, 18, м. Мелітополь, Запорізька обл., Україна, 72310, e-mail: sokil.oleg@yandex.ru).

Інформація об авторе

Сокол Олег Григорьевич – канд. экон. наук, доцент кафедры учета и налогообложения Таврического государственного агротехнологического университета (просп. Б. Хмельницкого, 18, г. Мелитополь, Запорожская обл., Украина, 72310, e-mail: sokil.oleg@yandex.ru).

Information about the author

O. Sokil – PhD in Economics, Associate Professor of the Accounting and Taxation Department of Tavriia State Agrotechnological University (18 B. Khmelnytskyi Ave., Melitopol, Zaporizhzhia region, Ukraine, 72310, e-mail: sokil.oleg@yandex.ru).

*Стаття надійшла до ред.
03.05.2017 р.*

УДК 338.5

JEL Classification: G32; F65; H2

DEVELOPMENT OF TRANSFER PRICING RISK MANAGEMENT IN COMPANIES

A. Melnyk

A significant part of world trade is conducted within intrafirm trade on the basis of transfer prices, which results in arising risks of transfer pricing. Their effective management is difficult due to the lack of their identification, classification, measures to reduce them and misunderstanding by company executives of the need to manage them. In addition, constantly growing competition level, unstable market conditions, toughening transfer pricing regulation calls for new approaches to reducing intracompany costs in the transfer pricing process.

The need to manage transfer pricing risks has been substantiated by the author, their main types have been identified and their classification has been presented based on periodicity, occurrence scope, predictability criteria. Tax, currency, reputational, legal and other risks, their sources of occurrence have been analyzed. Growing impact on reputational and tax transfer pricing risks on companies' activities has been shown. Considering the practical experience, subtypes of tax risks, based on a company's asset, has been identified; features of high-level tax-risk operations have been systematized. Measures reducing transfer pricing most frequent risks at the tactical and operational levels of management have been developed. Advantages, disadvantages and peculiarities of advance price agreements have been highlighted; two directions for transfer pricing documentation development have been presented: to be submitted to tax authorities and for internal accounting.

The mechanism of transfer pricing risk management has been formed. In its context the essence of information database development has been studied, methodical approaches to the risk significance valuation have been presented, responsibility distribution principles have been proposed. Application of this mechanism allows improving the efficiency of transfer pricing risk management, reducing its costs and increasing companies' competitiveness.

Keywords: transfer pricing, intrafirm trade, transfer pricing risk management, advance pricing agreement, transfer pricing regulation, tax risk, documentation.

**РОЗВИТОК УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ
ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В КОМПАНІЯХ**

Мельник А. О.

Значну частину світової торгівлі ведуть у межах внутрішньофірмової торгівлі на основі трансфертних цін, у результаті чого виникають ризики, властиві трансфертному ціноутворенню. Ефективне управління ними утруднено через відсутність їхньої ідентифікації, класифікації, заходів щодо їхнього зниження й нерозуміння керівниками компаній необхідності в управлінні ними. Крім того, рівень конкуренції, що постійно зростає, нестабільні ринкові умови, посилення регулювання трансфертного ціноутворення потребують пошуку нових підходів до зниження внутрішньофірмових витрат у процесі здійснення трансфертного ціноутворення.

Автором обґрунтовано необхідність в управлінні ризиками трансфертного ціноутворення, виділено їхні основні види та наведено їхню класифікацію за критеріями періодичності, сферами виникнення та прогнозованості. Проаналізовано податковий, валютний, репутаційний, юридичний та інші ризики, вивчено джерела їхнього виникнення. Показано зростання впливу на діяльність компаній репутаційних і податкових ризиків трансфертного ціноутворення. З урахуванням практичного досвіду компаній виділено підвиди податкових ризиків, в основі яких лежить актив компанії; систематизовано ознаки операцій компаній із високим рівнем податкового ризику. Розроблено ряд заходів щодо зниження найбільш частих ризиків трансфертного ціноутворення на тактичному й оперативному рівнях управління. Виділено переваги, недоліки та особливості застосування попередніх угод про ціноутворення; наведено два напрями розроблення документації із трансфертного ціноутворення: для подання в податкові служби та внутрішнього обліку.

Сформовано механізм управління ризиками трансфертного ціноутворення, у межах якого вивчено роль і сутність формування інформаційної бази даних, наведено методичні підходи до оцінювання значущості цих ризиків, запропоновано принципи розподілу відповідальності у сфері ризик-менеджменту трансфертного ціноутворення. Застосування запропонованого механізму дозволяє підвищити ефективність управління ризиками трансфертного ціноутворення, знизити витрати на ризик-менеджмент і підвищити конкурентоспроможність компанії.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення, внутрішньофірмова торгівля, управління ризиками трансфертного ціноутворення, попередня угода про ціноутворення, регулювання трансфертного ціноутворення, податковий ризик, документація.

**РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ
ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В КОМПАНИЯХ**

Мельник А. А.

Значительная часть мировой торговли ведется в рамках внутрифирменной торговли на основе трансфертных цен, в результате чего возникают риски, присущие трансфертному ценообразованию. Эффективное управление ими затруднено из-за отсутствия их идентификации, классификации, мероприятий по их снижению и непонимания руководителями компаний необходимости управления ими. Кроме того, постоянно растущий уровень конкуренции, нестабильные рыночные условия, ужесточение регулирования трансфертного ценообразования требуют поиска новых подходов к снижению внутрифирменных расходов при осуществлении трансфертного ценообразования.

Автором обоснована необходимость управления рисками трансфертного ценообразования, выделены их основные виды и представлена их классификация по критериям периодичности, сферам возникновения и прогнозируемости. Проанализированы налоговый, валютный, репутационный, юридический и другие риски, изучены источники их возникновения. Показан рост влияния на деятельность компаний репутационных и налоговых рисков трансфертного ценообразования. С учетом практического опыта компаний выделены

подвиды налоговых рисков, в основе которых лежит актив компании; систематизированы признаки операций компаний с высоким уровнем налогового риска. Разработан ряд мероприятий по снижению наиболее частых рисков трансфертного ценообразования на тактическом и оперативном уровнях управления. Выделены преимущества, недостатки и особенности применения предварительных соглашений о ценообразовании; представлены два направления разработки документации по трансфертному ценообразованию: для подачи в налоговые службы и для внутреннего учета.

Сформирован механизм управления рисками трансфертного ценообразования, в рамках которого изучены роль и сущность формирования информационной базы данных, представлены методические подходы к оценке значимости данных рисков, предложены принципы распределения ответственности в сфере риск-менеджмента трансфертного ценообразования. Применение предложенного механизма позволяет повысить эффективность управления рисками трансфертного ценообразования, снизить затраты на риск-менеджмент и повысить конкурентоспособность компаний.

Ключевые слова: трансфертное ценообразование, внутрифирменная торговля, управление рисками трансфертного ценообразования, предварительное соглашение о ценообразовании, регулирование трансфертного ценообразования, налоговый риск, документация.

Over the past few decades, the role of transnational and multinational corporations (TNC, MNC) in the world economy has been steadily growing, which has been reflected in the increasing complexity of the current transfer pricing policy. The issues of effective implementation of transfer pricing and its further management in modern business are becoming more urgent. Such factors as the constantly growing level of competition under the influence of globalization, unstable market conditions, toughening of international and national transfer pricing regulations and others represent the need for company managers to search for new approaches to reducing intracompany costs in the process of transfer pricing system management.

One of the recent approaches to increasing the effectiveness of companies is transfer pricing risk reduction. In domestic companies, problems in this area are related to the lack of such risk identification, diagnostic, prevention and assessment systems, insufficiently elaborated measures to reduce their level, but still the main problem is the lack of understanding by company executives of the necessity and appropriateness of transfer pricing risk management to the same degree as, for example, of currency or credit risk management.

It should be noted that in the context of current struggle for financial resources, neglecting opportunities to reduce transfer pricing risks can cost a lot both for international corporations and Ukrainian companies. Thus, for many domestic companies, the development of a transfer pricing risk management policy is considered to be of live issue and should take into account situation analysis, identification and assessment of possible transfer pricing risks, decision-making on reducing their level, implementing decisions and monitoring their implementation.

The problems of transfer pricing risk management are virtually not covered in the scientific literature. Some aspects are partly mentioned in the works of J. McKinley, J. Owsley, S. Ganguli, W. J. McCarten, J. Cooper, R. Fox, J. Loeprick, R. Feinschreiber, O. Panferova etc.

A number of international documents are devoted to certain aspects of tax risks in transfer pricing: the UN Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries (2013), the EU JTPF Report on Transfer Pricing Risk Management (2013), the OECD Handbook "Dealing Effectively with the Challenges of Transfer Pricing" (2012), the Code of Conduct on Transfer Pricing Documentation for Associated Enterprises in the European Union (2006) etc.

However, transfer pricing risk management has not been sufficiently studied in the scientific literature: risks have not been systematized, reducing measures have not been developed in companies, and there is no mechanism of transfer pricing risk management.

The research aims to develop the theoretical and methodological foundations of transfer pricing risk management in modern international and domestic companies.

Despite the annual increase of intrafirm trade volumes and, therefore, the practice of using transfer prices, few heads of domestic companies recognize the need for managing transfer pricing risks, which leads to serious financial consequences. According to world statistics, every fifth audit on transfer pricing leads to additional tax charges. For example, with the beginning of transfer pricing legislative regulation in Ukraine in 2013 – 2014, Ukrainian companies paid out penalties of UAH 15.4 mln for violation of transfer pricing rules. In 2015 companies self-adjusted their transfer prices additionally paying out at the time UAH 913.9 mln [1; 2]. By 2016 more than 100 court decisions on transfer pricing in Ukraine were handed down.

According to Ernst & Young company research [3], in 2016 75 % of companies considered transfer pricing risk management to be the most important issue in their transfer pricing policy (compared to 66 % in 2013 and 50 % in 2010 and 2007).

In addition, some companies are not ready for a significant increase in financial, time, labor and other costs that should be allocated to implement an effective transfer pricing policy. Usually the reasons for this are the lack of

practical experience, shortage of specialists with appropriate skills and underestimation of transfer pricing threats and opportunities.

A structured approach to transfer pricing risk management ensures the usefulness of an in-depth study of transfer pricing risks characteristics, complexity of their analysis and assessment, targeting of risk reducing measures and tools at the tactical and operational levels of management, timeliness of adjustment of previously adopted decisions, that will definitely improve management effectiveness of this process.

Transfer pricing risk management is clearly defined as a transfer pricing policy aimed at reducing the possibility of risks emerging and minimizing possible losses in order to enhance a company's competitiveness.

Basing on the conducted analysis of economic literature and companies' experience in transfer pricing, the author identified a number of basic transfer pricing risks and their main sources (Table 1).

Table 1

Types of basic transfer pricing risks and possible sources of their occurrence

Risk	Risk sources
Tax	Transfer price does not correspond to the "arm's length" principle; changes in tax legislation; dual interpretation of some terms (related parties, controlled transactions, distribution of functions, risks, assets between parties to transaction etc.); differences in selection of transfer pricing methods, information sources and characterization of the intrafirm value chain; late submission of documentation, incomplete documentation; frequent changes in transfer prices; refusal to sign advance price agreement (APA) and so forth
Currency	Exchange rate fluctuations due to state regulation and market laws
Market	Price fluctuations at international markets
Credit	Changes in interest rates levels
Loss of profits	Transfer price does not meet the optimal level for better financial results
Political	Changes in the country's trade regime, foreign economic activity regulation, instability in the political situation
Legal	Discrepancies in national and international transfer pricing regulations; protecting intellectual property in conjunction with equity participation in transaction costs, conducting trials through a company's disagreement with tax authorities etc.
Reputational	Formation of a public negative attitude to a company's use of transfer pricing as a means to minimize taxation level
Operational	Data complexity, their restructuring, deficiencies in systems and procedures of transfer pricing policy management
Behavioral	Personnel's low qualification and disloyalty, staff errors, conflict of interests

In order to facilitate identification of transfer pricing potential risks, evaluate their significance and develop effective measures for their reduction by using appropriate instruments, transfer pricing risk classification has been developed (Table 2).

It should be noted that despite numerous theoretical and empirical works on transfer pricing, there have been no attempts to classify transfer pricing risks in the scientific literature. In the proposed classification the most significant features, in the author's opinion, have been highlighted: their periodicity, occurrence area and predictability (Table 2).

Table 2

Transfer pricing risk classification

Feature	Risk type	Risk example
Periodicity	Constant	Fluctuations in exchange rates, discrepancies in national and international transfer pricing regulations
	Temporary	Loss of reputation, loss of profits, conducting litigations, change in interest rates
Occurrence area	External	Change in transfer pricing regulatory legislation, dual treatment of certain regulation provisions, changes in political situation, market prices or interest rates
	Internal	Frequent adjustment of transfer pricing policy, incomplete understanding of its essence, data corruption, commercial information leakage, underdeveloped software
Predictability	Predictable	Mismatch between the chosen methodology for calculating transfer prices and the economic nature of operations, loss of reputation, operational and behavioral risks
	Unpredictable	Changes in political situation or tax legislation; double interpretation of laws

Let us examine in detail the most common types of risks in the practice of companies which they can influence.

Legal risks resulting from differences in national legislations on transfer pricing are linked with complying with rules and regulations in different states. Divergences in national standards (for example, in rules for allocating costs and risks between transaction parties, methods of determining whether a transaction reflects the "arm's length" principle and so forth) increase compliance costs for international companies comparing to companies operating in one country. In the event of a company's disagreement with the tax authorities' decisions, the risk of resolving the dispute in court occurs.

The risk of lost profits develops when transfer price is within the benchmark of limits set by law,

but is nonoptimal for improving financial results of the group of companies.

This risk may also include incomplete capacity utilization threat, their downtime because of setting inflated transfer prices between companies, divisions. In this case, companies can choose external market, subject to its availability, for purchases in order to minimize their own costs.

Currency risks affect transfer pricing through nonsufficient income generation due to exchange rate fluctuations. Conversion currency risk is related to currency losses for particular transactions; translational – to losses in revaluation of assets, liabilities, profits of foreign affiliates, representative offices, subsidiaries in national currency during the drafting of consolidated corporate balances.

Exchange rate fluctuations also create additional taxation threat: for example, when the national currency is devalued, foreign exchange losses that are included in the operating expenses structure underestimate a company's operating profitability, which causes a discrepancy in the market price range for the taxpayer. As a result, additional taxes arise.

Particularly vulnerable to such risks are companies that are part of TNC, whose activities are aimed at importing goods from related parties and their further resale at the Ukrainian market. Often, such companies are characterized with a high level of accounts payable in foreign currency to related nonresident parties for the delivered products in transactions subject to transfer pricing control. The recalculation of such currency debt leads to certain difficulties [4].

Well-known large companies, TNC and MNC are often exposed to reputational risk. It is that a company can lose income or suffer losses as a result of damaged image. Transfer pricing litigations are loud and have a negative impact on a company's business reputation, entailing its market value decline and business let-down. It should be understood that regardless of court decisions, even if a company proves its transfer pricing legitimacy, its reputation will be at risk in any case.

The most illustrative story here is presented by Starbucks which did not recognize the tax authorities' claims to pay corporate tax in the UK (the company withdrew profits from the UK through high transfer prices to its offices in low-tax jurisdictions: to Holland through royalty, to Switzerland through the coffee beans purchases, besides, paid inflated interest rates on borrowings). As a result of public resistance expressed in the form of the company's negative criticism in social networks, press and other media, boycotting its products and public appeals to pay all taxes honestly, Starbucks announced that it would voluntarily pay \$16 mln "extra taxes" in 2012 in order to maintain their reputation.

A number of other well-known companies, among them Amazon, Google, Microsoft, Oracle, Fiat, also undergo such severe public criticism. Some companies manage to defend their position, such as Amazon, which won a \$1.5 billion lawsuit in 2017, while others have to pay addi-

tional taxes. For example, in 2017 Google should pay GBP 130 mln of corporate taxes for 2005 to 2015. Considering that the company paid about GBP 200 mln in taxes in the UK for this period with a gross income of GBP 24 bln from the activity within this territory, and its branch in Holland (where the company's bulk profit was transferred through royalties) paid only EUR 2.8 mln, the public considered these measures being too soft [5].

Reputational risk is not static, it changes in accordance with public expectations, and a key characteristic of present-day reputational risk is assessment of a company transfer pricing strategy from positions of fairness, social responsibility and corporate ethics. Shifting profits to low-tax jurisdictions by large TNC and MNC in order to avoid taxation increase tax burden on small companies and citizens, and these issues are becoming a matter of concern not only to regulators but society as a whole.

In other words, if a company, according to public opinion, does not contribute a fair share of taxes, it may face reputational risks. Thus, there is a shift in public opinion regarding transfer pricing from the tax plane to the corporate social responsibility, which in general corresponds to the latest trends of international business development.

Therefore, companies must adapt transfer pricing strategies so that they meet simultaneously the following basic principles:

- 1) follow a company's goals (maximize profits, gain market share and so forth);
- 2) stay within the law;
- 3) comply with the corporate social responsibility concept.

The main transfer pricing risks lie in the tax plane. And although taxation optimization is not the only purpose of applying transfer prices in Ukraine (other purposes are often protecting company's assets from corporate raids and unfair competition, optimizing intrafirm management accounting to improve efficiency, etc.), tax risks are inherent in any company. That is why considerable attention should be paid to their consequences and development of effective measures aiming to minimize the threats.

The purpose of tax risk management is carrying out a transfer pricing policy that will comply with the national tax legislation and will effectively optimize a company tax burden.

According to world statistics, 89 % of tax authorities consider transfer pricing as one of the five maximum tax risks of companies [6]. Relying on frequently changing legislation, tax authorities closely study transfer prices, avoiding tax evasion within the framework of intragroup trade, which leads to transfer prices adjustment, additional taxes and penalties. Despite high risks, only about 14 % of companies monitor the national transfer pricing laws update [7].

So, as a result of tax inspections on transfer pricing and error detection in financial statements in 2002, the American company WorldCom went bankrupt, paying out \$ 3.8 billion [7].

Other cases of tax risks occurrence are also well known.

GlaxoSmithKline Group was additionally taxed and fined \$ 3.1 billion for 1989 – 2005 due to a change in the method of calculating transfer prices from the resale price method to the residual profit split method. The Tax Service carried out a functional analysis and considered that marketing strategy development by the parent company in the US had a significant impact on the creation of a long-run demand for medicines (despite the fact that their production and distribution took place outside the US), so the parent company deserved higher gross profit value and, accordingly, higher tax payments.

In 2015, Chevron paid a 25 % fine of the company's outstanding tax liabilities in Australia due to its receipt of intragroup loan under nonmarket conditions and profits transfer afterwards in the dividend form in order to avoid taxation. A loan of AUD 2.5 billion was received with no guarantee or collateral, without hedging currency risks, at an inflated interest rate, while the Australian subsidiary had 47 % of debt to equity. The profit from that loan received by the financial company was transferred as a non-taxable dividend to an Australian company, and the latter in turn paid dividends to the parent company throughout the period of the loan [8].

The widespread tax risks of transfer pricing allows us to identify their subtypes based on a company's asset:

- transactions with tangible assets (goods, raw materials, etc.);
- transactions with intangible assets (license transfer, royalty payment, etc.);
- capital transactions (for example, overvalued interest rate on intrafirm loans);
- service delivery (intragroup transfer of marketing, management services, etc.).

Management approaches to these types of risks will differ. When transferring intangible assets, services, capital transactions tax risks are significantly higher than when performing transactions with tangible assets. This is primarily due to insufficiently developed international and national tax laws in the part of determining fair prices for these assets and practical difficulties in introducing the "arm's length" principle to these transactions.

Summarizing the theoretical and practical experience of companies and tax services interaction on transfer pricing issues [8 – 10], one can clearly define the features of transactions with a high level of transfer pricing tax risk:

- transactions related to business restructuring: new structures and business models creation, business restructuring (for example, corporation reorganization with transferring commercial activities to foreign jurisdictions);
- transactions related to intangible assets transfer and payments on them (special attention is paid here to the methods of transfer price calculating: as a rule, tax services negatively refer to the methods of "costs plus" and resale prices, preferring to apply transactional profit methods);

- transactions with related parties from low-tax jurisdictions and offshores;

- transactions with ambiguously interpreted financial results: financial indicators do not meet industry standards, similar indicators of comparable companies, the overall performance of the group of companies; unreasonable fluctuations in profits/losses; long-term costs without further profits (for example, a long-run low return on investment);

- capital transactions: borrowings with a company's insufficient capitalization (for example, a company's borrowings amount is higher than it had to be taken); high interest rates on loans; intragroup loans, guarantees, receivables on a noncommercial basis; operations of an inactive company which is a lender within a group of companies etc.;

- nonstandard transactions that are difficult to track or correctly report: provision of intragroup services (for example, irrevocable financial assistance, management services, insurance premiums); transfer of mobile assets, property rights; other operations on a noncommercial basis without concluding a contract or generating revenue.

This list is not exhaustive, but covers only the most significant features of the potential tax risks of transfer pricing.

The main transfer pricing risks and proposed measures of their reducing are presented in Table 3.

Special attention should be given to advance price agreements – APA, which are being activated in developed countries due to toughening the regulation rules, and in Ukrainian realities they remain an insufficiently studied mechanism for reducing transfer pricing risks.

The aim of APA conclusion is to resolve potential transfer pricing disputes between companies and tax authorities in advance by agreeing on clear rules and methodology for determining transfer prices and their adjustment.

As a result of APA conclusion some companies receive not only certainty in their interrelation with tax authorities, but also tax benefits.

In 2016, the British pharmaceutical company AstraZeneca received a tax benefit of \$453 mln as a result of a multilateral APA conclusion with Canada, Sweden and the UK. The US transport company United Parcel Service reduced its effective tax rate from 35.5 % to 34 % in 2015 thanks to the APA [11]. In general, many TNC and MNC – Sony, Nike, Apple, ASML and others – use APA agreements to minimize transfer pricing risks.

In APA, the following is agreed: transfer pricing methodology; a list of information sources that can be used to justify the price level; permissible deviations from the established transaction terms; critical assumptions by which, in the case of arising, tax authorities have the right to adjust transfer prices (for example, discounts more than a certain percentage, a loan at a percentage over the established one). In addition, there is a mandatory procedure for monitoring and ensuring compliance with APA conditions.

Table 3

Measures for reducing transfer pricing risks

Risk essence	Measures for reducing transfer pricing risks
Deterioration in the business environment and market value decline due to reputational losses	<ol style="list-style-type: none"> 1. Develop a communication plan on transfer pricing in PR activities (includes company interaction with tax services, shareholders, press and other stakeholders). 2. Develop clear and accurate transfer pricing documentation demonstrating the company's intentions. 3. Comply with the corporate social responsibility concept
Income losses due to currency fluctuations	Use contract currency clauses, parallel loans, self-insurance, netting, selection of payment instruments, forms and terms, stock exchange methods (forward, futures, options contracts), manipulate payment terms and so forth
Underestimation of a company's operating profitability resulting in additional taxes	<ol style="list-style-type: none"> 1. Use the gross profitability to exclude the impact of exchange losses. 2. Calculate the average operating profitability for several years to smooth out the impact of exchange losses. 3. Artificial increase in operating profitability due to exchange losses compensation, forgiveness of accumulated accounts payable etc. by a nonresident related party
Discrepancies in national and international transfer pricing regulations	<ol style="list-style-type: none"> 1. Develop coordinated transfer pricing documentation taking into account initiatives and requirements made by the OECD, the UN, the EU. 2. Monitor law changes and court decisions on transfer pricing. 3. Timely coordinate and regulate transfer pricing policy of a company in accordance with external changes
Profit losses, incomplete capacity utilization due to setting nonoptimal transfer price	<ol style="list-style-type: none"> 1. Control and adjust a company transfer pricing policy. 2. Comply with the corporate social responsibility concept
Additional tax charges through the dual interpretation of laws	<ol style="list-style-type: none"> 1. Increase the information transparency level, an open position of cooperation with tax authorities. 2. Develop a sound transfer pricing policy, qualitative transfer pricing documentation in the company. 3. Sign APA with tax services
Additional tax charges due to differences in the choice of transfer pricing methods, information sources and characterization of the intrafirm value chain etc.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Justify the transfer pricing methodology: account for the economic essence and terms of operations, draw on comparable operations and other evidences. 2. Optimize a company's business model (analyze ownership structure, economic relationships, assets, functions and risks distribution within a group of companies etc.). 3. Analyze preliminary taxation particularities of company's counterparties, the nature of related relationship with them
Transfer price does not correspond to the "arm's length" principle	<ol style="list-style-type: none"> 1. Self-adjust the taxable base taking into account changes in the level of market or transfer prices, legislative regulation and other factors. 2. Sign APA with tax services
Fines due to transfer pricing documentation problems	<ol style="list-style-type: none"> 1. Timely submit complete and clear transfer pricing documentation to tax authorities. 2. Increase the information transparency level, an open position of cooperation with tax authorities
Behavioral risks through personnel's low qualification, conflict of interests	<ol style="list-style-type: none"> 1. Train staff responsible for transfer pricing policy at training sessions, seminars, conferences; study both national and international experience. 2. Develop a communication procedure between departments and branches of a company within the transfer pricing policy; implement internal arbitration aiming to eliminate conflicts of interest. 3. Develop an internal document regulating the principles of transfer pricing policy in the company
Operational risks	Purchase, develop, improve transfer pricing software, which considers business needs

APA's shortcomings include long duration and time-consuming procedure for agreeing all forthcoming operations terms, although practical experience shows that tax audits take more time and effort from companies.

But APA has a number of significant advantages:

- complete elimination of transfer pricing tax risks (subject to the agreement provisions, tax authorities have no right to adjust transfer prices);

- cost reduction of transfer pricing risk management;

- absence of payment for APA consideration and conclusion (unlike many countries, where this procedure is chargeable for companies);

- voluntary character of APA (revocation, cancellation, revision of terms are possible in case of changing business conditions in a certain period of time in the future).

APA can be considered as a powerful administrative mechanism for resolving transfer pricing disputes during the planning phase of transfer pricing risk management. APA is particularly effective in cases of high probability of transfer pricing tax and legal risks, large volumes of controlled transactions. Using APA by companies after going through costly litigations with tax authorities whereupon charging additional taxes and penalties has become the trend of recent years.

Development of clear and accurate transfer pricing documentation is an important and often underestimated instrument for reducing tax, reputational, legal and behavioral risks in this area. Two directions of documentation development can be segregated here.

1. Transfer pricing documentation in accordance with national legislation aimed to tax authorities' submission in order to justify price levels in controlled transactions, which includes:

- "master file" with basic information on MNC international operations and the principles of its transfer pricing policy;
- "local file" with information on essential transactions between related parties, the amounts of such transactions, transfer prices analysis in these transactions;
- "country-by-country" report which discloses intragroup information for companies with consolidated revenues of more than EUR 750 mln (income received from related and independent parties, profits, taxes paid, employees, declared capital gains and retained earnings, tangible assets in each jurisdiction where they conduct business etc.).

Transfer pricing policy documentation, its accurate and timely submission provides tax services with information support of audits which reduces tax and legislative risks in this area.

2. Internal transfer pricing documentation – Policy, Regulation, Code of Regulations etc., regulating the nature and principles of transfer pricing policy in company. Development and implementation of this document significantly facilitates understanding of transfer pricing as a management accounting instrument within the company, ensures coordination and helps to reduce companies' behavioral and reputational risks.

Aside from reducing measures, a risk avoidance strategy is also possible, depending on the circumstances. In Ukraine this strategy consists in avoiding transactions with related parties from the low-tax jurisdictions list approved by the Cabinet of Ministers on September 16, 2015, with a volume exceeding UAH 10 mln per year with each counterparty and with the annual company income of UAH 150 mln and more, i.e. avoiding such conditions under which operations are considered to be controlled, in accordance with Article 39 of the Tax Code of Ukraine.

World experience indicates the importance of implementing a risk analysis on an ongoing and systemic basis [12], which is possible through development of coherent rules and decision-making procedures by persons responsible for transfer pricing risk management.

Based on the developed risk identification and classification, a list of measures to reduce them, a mechanism for management decision-making was created, which will make it possible to effectively determine transfer pricing risks and minimize them (Fig. 1).

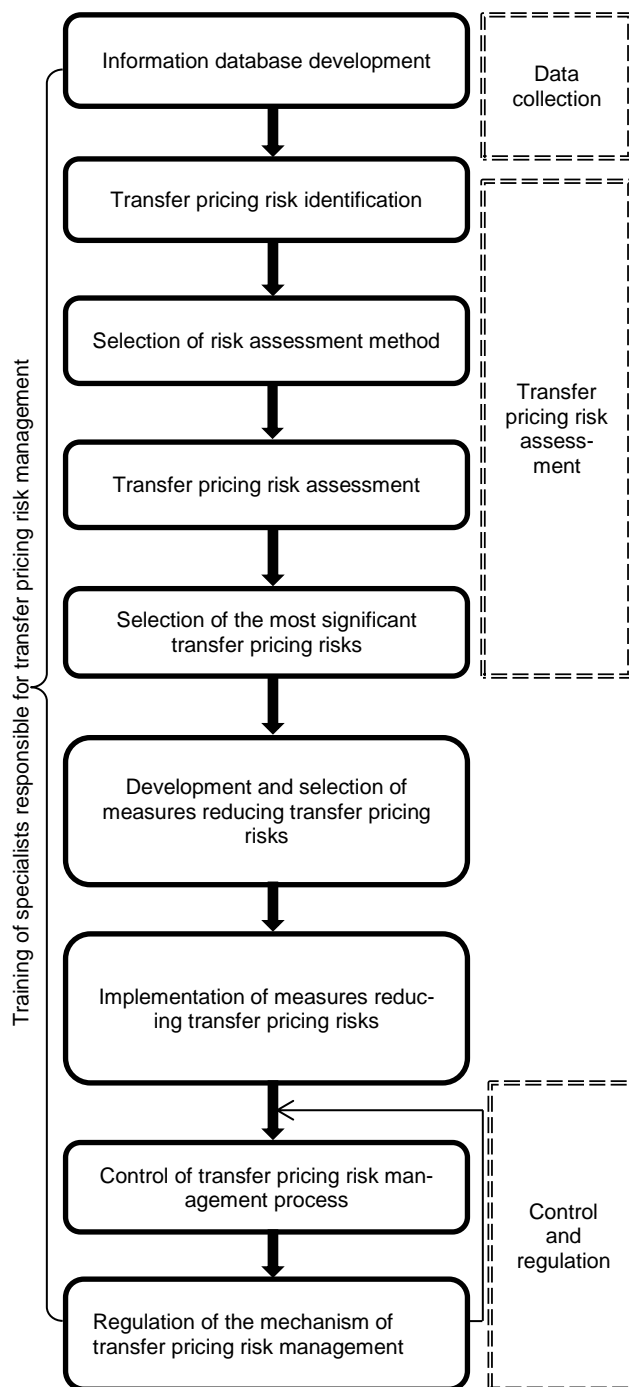


Fig. 1. The mechanism of transfer pricing risk management

Consider the most significant and often underestimated by domestic companies stages of this mechanism.

The first most important stage – information database development on transfer pricing risk management – makes it possible to minimize costs of potential risk definition and assessment, select possible mitigation measures. This stage includes: modelling financial processes, financial strategies, algorithms for conducting functional and economic analysis, factors and parameters for identifying risks, methods for minimizing them, monitoring financial information of competitors, market prices and so forth.

While searching for necessary information, Ukrainian companies should pay more attention to international information sources of world prices with a high degree of trust: Thomson Reuters, Zepol, Platts, Metal Bulletin, Argus, ICIS Pricing, Amadeus, Ruslana, Orbis Bureau Van Dijk, statistics of international exchanges and other recognized databases.

This stage also includes software development (improvement) with the aim of automating transfer pricing procedures. Typically, large corporations optimize information system movement with an additional software module that includes online database embedded in the ERP systems (Enterprise Resource Planning). Examples include One-Source module from Thomson Reuters, TP Catalyst from Bureau Van Dijk and other software solutions.

Based on the analytical processing of quantitative data, further stages of risk identification and assessment, as well as selection of the most significant risks and development of measures to reduce them, take place.

Domestic companies estimate the significance of transfer pricing risks, most often, by the criteria of the maximum possible damage and probability of risk occurrence. International experience presupposes a choice between transactional, jurisdictional and risk-oriented approaches [10].

According to the transactional approach, either simple risks with minimal costs or high income risks are chosen (for example, restructuring business processes).

The jurisdictional approach supposes that risks of transactions with related parties from low-tax jurisdictions and offshores are primarily analyzed.

A risk-oriented approach takes into account both principles of the first two approaches, as well as other factors.

Given the high level of transfer pricing risks in Ukraine, which manifests itself in frequent legislation changes, insufficient qualifications shown by tax inspectors and domestic companies' employees, it is advisable for companies to adopt a risk-oriented approach to the selection of significant transfer pricing risks, which will consider many other factors, except for the type of risk transactions or transactions with related parties from low-tax jurisdictions.

This approach is justified in a rapidly changing environment as long as Ukrainian norms, procedures, rules and judicial experience in transfer pricing topic do not stabilize and will correspond to global practice.

Feedback in the mechanism of transfer pricing risk management is provided through control and regulation. Control includes effectiveness evaluation of all phases of this mechanism, as well as monitoring occurrence of new risks. An effective form of control can be templates for transfer pricing risks that contain information on each type of risk: its features, quantitative and qualitative assessment methods, measures for reducing it and other necessary information. These templates can be created in the process of collecting information, analyzing and assessing risks and will significantly facilitate transfer pricing risk management in companies in the future.

During the regulation phase all procedures, principles, rules, methodology of transfer pricing risk management must be constantly adjusted considering the internal and external changes. Alongside all stages company's employees should be trained and upgrade their skills.

The issue of distribution of authorities and responsibilities in the transfer pricing area is settled individually in different companies. According to some estimates [6], 30 – 40 % of international corporations turn to external independent experts for effective transfer pricing policy planning and organization; about 16 % of companies outsource transfer pricing risk management services. At the same time, it is noted that the cost of outsourcing transfer pricing management services as a whole has grown by 20 % over the past two years while the effectiveness of its control and regulation has decreased. Among the reasons for this, experts mentioned increased costs for outsourcing and insufficient understanding by external consultants of the economic nature of business processes within the company, including intrafirm value chains, hidden intellectual property and other highly specialized aspects of companies' activities.

In the case of using their own workforce in large companies, the staff's number of categories involved in transfer pricing management reaches 30, including economists, accountants, lawyers, risk managers, programmers, information security specialists and tax planners, engineers, financiers, marketers, auditors and so forth [13].

Since the transfer pricing policy is characterized by a number of factors affecting it, some general principles for allocating responsibility in the transfer pricing risk management have been proposed.

1. Outsourcing of transfer pricing risk management services is more profitable at the stage of transfer pricing risk management implementation in medium-sized companies conducting standard controlled operations with small volumes and low frequency.

2. Using their own workforce, creating a transfer pricing department within the company, including managing transfer pricing risks, is more efficient for large international companies (TNC, MNC).

3. At the functioning stage of transfer pricing risk management in medium-sized companies, a combination of two approaches is possible: periodic consultations

with independent experts in controversial issues, when conducting nonstandard controlled transactions and routine operations maintenance by their own workforce.

Thus, transfer pricing risk identification and classification, the analysis and development of measures reducing them have made it possible to create a mechanism of transfer pricing risk management and study its main stages. Transfer pricing risk management based on this mechanism will help to build an effective transfer pricing policy in companies, reduce risk management costs, which eventually will increase competitive strength of the companies.

Further researches in this area include examining the peculiarities of transfer pricing risk management in operations with intangible assets, capital and service delivery, which are currently understudied but considered to be of particular relevance for Ukrainian companies.

References: 1. Майже на 1 млрд грн збільшено платниками фінансовий результат до оподаткування, відповідно до норм ТЦО [Електронний ресурс] / Прес-служба Державної фіскальної служби України. – 2016. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/240768.html>. 2. ДФС здійснює контроль за трансфертним ціноутворенням: до порушників застосовано 15,4 млн грн штрафних санкцій [Електронний ресурс] / Прес-служба Державної фіскальної служби України. – 2015. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/216340.html>. 3. Transfer Pricing Survey Series 2016. In the spotlight. A new era of transparency and risk [Electronic resource] / EY company. – 2017. – Access mode : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2016-transfer-pricing-survey-series/\\$FILE/EY-2016-transfer-pricing-survey-series.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2016-transfer-pricing-survey-series/$FILE/EY-2016-transfer-pricing-survey-series.pdf). 4. Литвин Д. Как учитывать девальвацию гривни в отчетности по трансфертному ценообразованию [Электронный ресурс] / Д. Литвин, А. Черинько. – 2014. – Режим доступа : https://delo.ua/businessman/kak-uchityvat-devalvaciju-grivny-v-otchetnosti-po-transfertnomu-283253/?supdated_new=1490711804. 5. Martin J. Google's UK tax settlement resolved transfer pricing disputes, no diverted profits tax paid [Electronic resource] / J. Martin. – Access mode : <http://mnetax.com/googles-uk-tax-settlement-resolved-transfer-pricing-disputes-diverted-profits-tax-inapplicable-13468>. 6. Ganguli S. 3 Risks with Transfer Pricing Management [Electronic resource] / S. Ganguli. – Access mode : <https://www.cebglobal.com/blogs/3-risks-with-transfer-pricing-management>. 7. Панферова О. О. Трансфертное ценообразование: экономическая природа и сфера распространения : автореф. дисс. ... канд.экон.наук : спец. 08.00.01 / О. О. Панферова. – Москва, 2013. – 28 с. 8. McKinley J. Transfer pricing and its effect on financial reporting [Electronic resource] / J. McKinley, J. Owsley // Journal of Accountancy. – 2013. – October, 1. – Access mode : <http://www.journalofaccountancy.com/issues/2013/oct/20137721.html>. 9. Transfer Pricing and Developing Economies: A Handbook for Policy Makers and Practitioners / J. Cooper, R. Fox, J. Loeprick, K. Mohindra. – Washington, DC : World Bank, 2016. – 363 p. 10. Practical manual on transfer pricing for developing countries. – New York : United Nations, 2014. –

499 p. 11. Kassam S. Eight Companies Await APAs, Others Report Impacts [Electronic resource] / S. Kassam. – Access mode : <https://www.bna.com/eight-companies-await-n57982085606/?amp=true>. 12. Schneider F. The size and development of the shadow economies of Ukraine and six other eastern countries over the period of 1999 – 2015 / F. Schneider // Економіка розвитку. – 2016. – № 2. – С. 12–20. 13. Transfer pricing methods: an applications guide / edited by R. Feinschreiber. New Jersey : John Wiley & Sons, Inc., 2004. – 320 p.

References: 1. Maizhe na 1 mlrd грн zbilsheno platnykamy finansovyi rezultat do opodatkuvannia vidpovidno do norm TTsO [Electronic resource] / Pres-sluzhba Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy. – 2016. – Access mode : <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/240768.html>. 2. DFS zdiisniuie kontrol za transfertnym tsinoutvorennyam: do porushnykiv zastosovano 15,4 mln грн shtrafnykh sanktsii [Electronic resource] / Pres-sluzhba Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy. – 2015. – Access mode : <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/216340.html>. 3. Transfer Pricing Survey Series 2016. In the spotlight. A new era of transparency and risk [Electronic resource] / EY company. – 2017. – Access mode : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2016-transfer-pricing-survey-series/\\$FILE/EY-2016-transfer-pricing-survey-series.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2016-transfer-pricing-survey-series/$FILE/EY-2016-transfer-pricing-survey-series.pdf). 4. Litvin D. Kak uchityvat devalvatsiyu grivni v otchetnosti po transfertnomu tsenoobrazovaniiyu [How to take into account the devaluation of the hryvnia in the transfer pricing reporting] [Electronic resource] / D. Litvin, A. Cherinko. – 2014. – Access mode : https://delo.ua/businessman/kak-uchityvat-devalvaciju-grivny-v-otchetnosti-po-transfertnomu-283253/?supdated_new=1490711804. 5. Martin J. Google's UK tax settlement resolved transfer pricing disputes, no diverted profits tax paid [Electronic resource] / J. Martin. – Access mode : <http://mnetax.com/googles-uk-tax-settlement-resolved-transfer-pricing-disputes-diverted-profits-tax-inapplicable-13468>. 6. Ganguli S. 3 Risks with Transfer Pricing Management [Electronic resource] / S. Ganguli. – Access mode : <https://www.cebglobal.com/blogs/3-risks-with-transfer-pricing-management>. 7. Panferova O. O. *Transfertnoe tsenoobrazovanie: ekonomicheskaya priroda i sfera rasprostraneniya* [Transfer pricing: economic nature and area of distribution]. – Avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.01 / O. O. Panferova. – Moskva, 2013. – 28 p. 8. McKinley J. Transfer pricing and its effect on financial reporting [Electronic resource] / J. McKinley, J. Owsley // Journal of Accountancy. – 2013. – October, 1. – Access mode : <http://www.journalofaccountancy.com/issues/2013/oct/20137721.html>. 9. Transfer Pricing and Developing Economies: A Handbook for Policy Makers and Practitioners / J. Cooper, R. Fox, J. Loeprick, K. Mohindra. Washington, DC : World Bank, 2016. – 363 p. 10. Practical manual on transfer pricing for developing countries. – New York : United Nations, 2014. –

Information about the author

A. Melnyk – PhD in Economics, lecturer of the Department of International Economics and Foreign Economic Activity Management of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Nauky Ave., Kharkiv, Ukraine, 61166, e-mail: allamelnik82@gmail.com).

Інформація про автора

Мельник Алла Олександрівна – канд. екон. наук, викладач кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Харківського національного еконо-

мічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9-А, м. Харків, Україна, 61166, e-mail: allamelnik82@gmail.com).

Информация об авторе

Мельник Алла Александровна – канд. экон. наук, преподаватель кафедры международной экономики и менеджмента внешнеэкономической деятельности Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9-А, г. Харьков, Украина, 61166, e-mail: allamelnik82@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
12.06.2017 р.*

УДК 336.221.2:336.225(477)

JEL Classification: E62; H24; K34

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРИНЦИПУ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ В ОПОДАТКУВАННІ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

**Сідельникова Л. П.
Найденко О. Є.**

Проблема реалізації принципу соціальної справедливості в оподаткуванні сьогодні постає особливо гостро, оскільки розмір середньої заробітної плати в Україні, порівняно з багатьма країнами ЄС та світу, є значно нижчим. У зв'язку із цим, виникає необхідність дослідити, яким чином в українському податковому законодавстві реалізовано принцип соціальної справедливості.

Із ухваленням Податкового кодексу України принципи побудови та призначення системи оподаткування було замінено на принципи податкового законодавства. Наявне сьогодні визначення принципу соціальної справедливості майже не відповідає своїй сутності, оскільки податки, установлені в Україні, не прив'язані до показника платоспроможності платників податків.

Переходячи у 2004 році до пропорційної системи оподаткування доходів фізичних осіб, держава намагалася забезпечити вихід із тіні значної кількості доходів платників податків. Але, як виявилось, зростання надходжень податку на доходи фізичних осіб було зумовлено підвищенням заробітної плати, а не збільшенням довіри платників податків до держави.

Проблема соціальної справедливості в оподаткуванні фізичних осіб в основному полягає у відсутності в українському податковому законодавстві неоподаткованого мінімуму доходів громадян, що зобов'язує майже всіх фізичних осіб сплачувати податок на доходи фізичних осіб, незалежно від розміру заробітної плати (винятком є особи, у яких, завдяки застосуванню податкової соціальної пільги, базу оподаткування може бути зменшено).

Окрім того, слід зауважити неврахування в системі оподаткування фізичних осіб різного розміру заробітних плат, сплачуваних в різних регіонах України, що призводить до значного розриву між середньою заробітною платою в центральних та західних регіонах України.

Тому авторами обґрунтовано запровадження в Україні єдиної ставки податку на доходи фізичних осіб на державному рівні та регіональної надбавки з урахуванням показників соціально-економічного розвитку регіонів.

Ключові слова: соціальна справедливість, принципи оподаткування, концепції соціальної справедливості, податок на доходи фізичних осіб, мінімальна заробітна плата, середня заробітна плата.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

**Сидельникова Л. П.
Найденко А. Е.**

Проблема реализации принципа социальной справедливости в налогообложении сегодня стоит особенно остро, поскольку размер средней заработной платы в Украине, по сравнению со многими странами ЕС и мира, значительно ниже. В связи с этим, возникает необходимость исследовать, каким образом в украинском налоговом законодательстве реализуется принцип социальной справедливости.

С принятием Налогового кодекса Украины принципы построения и назначения системы налогообложения были заменены на принципы налогового законодательства. Существующее сегодня определение принципа социальной справедливости почти не соответствует его сущности, поскольку налоги, которые устанавливаются в Украине, не учитывают показатель платежеспособности налогоплательщиков.

Переходя в 2004 году к пропорциональной системе налогообложения доходов физических лиц, государство пыталось обеспечить выход из тени значительного количества доходов налогоплательщиков. Но, как оказалось, рост поступлений налога на доходы физических лиц было обусловлено повышением заработной платы, а не увеличением доверия налогоплательщиков к государству.

Проблема социальной справедливости в налогообложении физических лиц в основном заключается в отсутствии в украинском налоговом законодательстве необлагаемого минимума доходов граждан, что обязывает почти всех физических лиц платить налог на доходы физических лиц, независимо от размера заработной платы (исключение составляют лица, у которых, благодаря применению налоговой социальной льготы, база налогообложения может быть уменьшена).

Кроме того, следует отметить, что в системе налогообложения физических лиц не учитывается различный размер заработных плат, который выплачивается в регионах Украины, что приводит к значительному разрыву между средней заработной платой в центральных и западных регионах Украины.

Поэтому авторами обоснованно введение в Украине единой ставки налога на доходы физических лиц на государственном уровне и региональной надбавки с учетом показателей социально-экономического развития регионов.

Ключевые слова: социальная справедливость, принципы налогообложения, концепции социальной справедливости, налог на доходы физических лиц, минимальная заработная плата, средняя заработная плата.

IMPLEMENTATION OF THE PRINCIPLE OF SOCIAL JUSTICE IN THE TAXATION OF INDIVIDUALS

**L. Sidelnikova
O. Naidenko**

The problem of realizing the principle of social justice in taxation is especially acute today, since the average wage in Ukraine is much lower compared to many EU countries and the world. In this connection, there is a need to explore how the principle of social justice is implemented in Ukrainian tax legislation.

With the adoption of the Tax Code of Ukraine, the principles of construction and designation of the taxation system have been replaced by the principles of tax legislation. The current definition of the principle of social justice is almost inconsistent with its essence, since taxes that are established in Ukraine do not take into account the index of solvency of taxpayers.

Passing to the proportional system of taxation of incomes of individuals in 2004, the state tried to provide a way out of the shadow of a significant number of incomes of taxpayers. But, as it turned out, the increase in the income of the personal income tax was due to the growth of wages, rather than an increase in the trust of taxpayers to the state.

The problem of social justice in the taxation of individuals basically lies in the absence of a nontaxable minimum of citizens' incomes in the Ukrainian tax legislation. This requires almost all individuals to pay personal income tax regardless of the amount of wages (the exception is people whose tax base can be reduced, due to the application of tax social benefits).

In addition, it should be noted that the system of taxation of individuals does not take into account the different amount of wages paid in the regions of Ukraine, which leads to a significant gap between the average wage in the central and western regions of Ukraine.

Therefore, the authors have justified for Ukraine the introduction of a single rate of personal income tax at the state level and a regional surcharge, taking into account the indicators of socioeconomic development of the regions.

Keywords: social justice, principles of taxation, concepts of social justice, personal income tax, minimum wage, average wage.

Забезпечення соціальної справедливості в оподаткуванні є одним із принципів, на якому має будуватися система оподаткування в будь-якій країні. Забезпечення стабільного соціального захисту населення (у тому числі за допомогою соціальної справедливості) є важливою складовою частиною соціально-економічної політики Скандинавських країн.

За даними декількох рейтингів, стан соціально-економічного розвитку в Україні погіршується, що може слугувати доказом неповної реалізації принципу соціальної справедливості.

За індексом соціального розвитку Україна посідала у 2014 році 62-ге місце (значення індексу дорівнювало 64,91), у 2015 році – 62-ге місце (65,69), а у 2016 році – 63-тє місце (66,43). Усього в рейтингу наявні 133 країни світу [1].

Соціально-економічний стан в Україні останнім часом погіршується. Соціальна сфера протягом останніх років фінансувалася по-різному.

Так, у 2009 – 2013 роках намітилася чітка тенденція до зростання питомої ваги актів бюджету на соціальну сферу в загальних видатках бюджету (питома вага збільшилася із 21,25 % у 2009 році до 28,68 % у 2013 році). У 2014–2015 роках цей показник становив уже 25,94 %. Але у 2016 році відбулося значне зростання витрат на соціальний захист та соціальне забезпечення, оскільки показник питомої ваги становив 30,07 % [2].

Така ж тенденція з'явилася і щодо показника питомої ваги витрат на соціальний захист та соціальне забезпечення у ВВП, оскільки протягом 2009 – 2013 років цей показник зростав із 5,64 до 9,97 %, у 2014 – 2015 роках – знизився до 8,91 %, але вже у 2016 році показник питомої ваги показав найбільше значення за останні роки та становив 10,54 % [2].

Але навіть таке зростання витрат на соціальний захист та соціальне забезпечення у відсотковому відношенні до ВВП не можна порівняти з аналогічним показником у країнах ЄС-28, де за 2015 рік значення становить 19,2 % [3]. Найбільше значення цього показника у 2015 році було у Фінляндії – 25,5 %, у Франції – 24,6 %, у Данії – 23,6 %. Найнижчими є витрати на соціальний захист та соціальне забезпечення в Ірландії 9,6 %, у Литві – 11,1 %, Латвії – 11,5 % від ВВП [3].

Соціальна справедливість – "міра рівності (нерівності) життєвого становища людей, класів і соціальних груп, що об'єктивно зумовлюються рівнем матеріального та духовного розвитку суспільства. Міра рівності виражається в матеріальних і духовних благах, які надходять у повне розпорядження людей" [4].

Соціальна справедливість – "етична, соціальна, юридична й політична категорія, сенс якої мінявся упродовж історії, становила опис становища або ж (найчастіше) постулат; може розумітися як риса

політичного устрою, правового порядку чи суспільних стосунків" [5].

Поняття "соціальна справедливість" застосовують у тому числі й у сфері оподаткування.

До 2011 року в українському податковому законодавстві принцип соціальної справедливості було регламентовано Законом України "Про систему оподаткування" № 1251-XII від 25 червня 1991 року [6], згідно з яким соціальна справедливість в оподаткуванні передбачала "забезпечення соціальної підтримки мало-забезпечених верств населення шляхом запровадження економічно обґрунтованого неоподаткованого мінімуму доходів громадян та застосування диференційованого і прогресивного оподаткування громадян, які отримують високі та надвисокі доходи" [6].

Із ухваленням Податкового кодексу України [7] принципи побудови та призначення системи оподаткування було замінено на принципи податкового законодавства. Згідно з пп. 4.1.6. Податкового кодексу України, соціальна справедливість – це "установлення податків та зборів, відповідно до платоспроможності платників податків" [7].

На думку авторів, визначення, наведене в Законі України "Про систему оподаткування", найбільш повно відображало сутність соціальної справедливості оподаткування, оскільки передбачало застосування прогресивного оподаткування громадян. Наявне сьогодні визначення принципу соціальної справедливості майже не відповідає своїй сутності, оскільки податки, установлені в Україні, не прив'язані до показника платоспроможності платників податків.

Принцип соціальної справедливості в оподаткуванні доходів фізичних осіб до 2003 року реалізовано в межах Декрету Кабінету Міністрів України "Про прибутковий податок" [8], коли діяли диференційовані прогресивні ставки прибуткового податку із громадян. Це, з одного боку, дозволяло реалізовувати на практиці принцип соціальної справедливості (завдяки застосуванню прогресивних ставок до більших доходів), але, з іншого – створювало складнощі для представників бухгалтерських служб підприємств та контрольних органів у сфері оподаткування під час обчислення (перевірки) суми прибуткового податку.

Із ухваленням у 2003 році Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб" [9] ставку податку було змінено на пропорційну.

Виявом соціальної справедливості в оподаткуванні фізичних осіб в умовах сьогодення є можливість платників податків претендувати на податкову соціальну пільгу. Але із 2017 року після підвищення мінімальної заробітної плати до 3 200 грн право на податкову соціальну пільгу будуть мати лише особи, які мають не менше від двох дітей, або особи, які працюють не на повній ставці.

Світовий досвід доказує, що справедливість оподаткування реалізовано в тому числі за рахунок диференціації ставок індивідуального прибуткового податку [10]. Серед провідних країн світу, у яких застосовують прогресивні ставки індивідуального прибуткового податку, слід назвати Німеччину, Францію, Італію, Іспанію, Нідерланди, США, Швейцарію, Люксембург. Водночас у Скандинавських країнах діє пропорційна система оподаткування, що не заважає цим країнам перебувати на передових позиціях рейтингів соціального розвитку.

Принцип справедливості оподаткування розглянуто у працях багатьох учених, як класиків, так і сучасників.

Одним із перших економістів, хто науково обґрунтував вплив податків на справедливий розподіл багатства, був Уільям Петті. На його переконання, "податкова система держави повинна мати пропорційний характер, тобто кожен громадянин повинен платити, відповідно до того, скільки він споживає" [11, с. 23].

Ж.-Ж. Руссо соціальну справедливість бачив як "соціальну рівність та моральну чистоту людей, що були б вихованими та гармонійно розвинутими особами" [12].

А. Сміт у своїх роботах [13, с. 126; 14, с. 80] називав справедливість одним із чотирьох основних принципів оподаткування. На його думку, "мешканці держави мають брати участь у підтримці держави, відповідно до своєї платоспроможності".

А. Вагнер [15; 16] до групи принципів справедливості зарахував принципи загальності та рівномірності оподаткування.

Ідеї загальності оподаткування у своїх працях також розвивали Д. Рікардо [17, с. 189] та Ж. С. Сисмонді [18, с. 83], а забезпечення справедливості оподаткування на основі рівності підходів до платників податків – О. Мірабо [19, с. 563] та Т. Гобс [20, с. 15–16].

Залежність розміру податків від платоспроможності платників було сформульовано у працях Дж. Мілля [21, с. 76] та П. Гольбаха [22, с. 27].

І. І. Кучеров [23, с. 189] зауважує, що "справедливість може по-різному трактуватися різними категоріями платників. Тим більш розуміння справедливості оподаткування, як і багатьох інших термінів, може змінюватися під впливом, насамперед, часу та етапу розвитку суспільства".

На думку А. А. Ісаєва [24, с. 44] та В. М. Пушкаревої [25, с. 155], "справедливість оподаткування може змінюватися під впливом різних факторів, що залежать від розвитку суспільства".

А. Соколовська та І. Майбуров [26, с. 200] під принципом справедливості розуміють "установлення обов'язку кожній юридичній та фізичній особі брати участь у фінансуванні витрат держави, відповідно до отриманих доходів та наявних можливостей". На їхню думку, справедливість оподаткування може бути горизонтальною та вертикальною. Горизонтальна справедливість передбачає, що особи, які мають однакову платоспроможність, мають перебувати в однакових податкових умовах, що передбачають нарахування однакових податкових зобов'язань. Вертикальна справедливість оподаткування передбачає, що особи, які мають різну платоспромож-

ність, також мають перебувати в однакових податкових умовах, але для забезпечення цієї рівності їм нараховують різні податкові зобов'язання [26, с. 213].

Сьогодні в Україні можна спостерігати вияви вертикальної справедливості оподаткування, оскільки в межах податку на доходи фізичних осіб існує пропорційна ставка податку, що створює однакові податкові умови для осіб із різним рівнем доходів, але сума податкових зобов'язань осіб із різними доходами буде відрізнятися.

У роботі О. Зими та О. Преображенської [27, с. 54–59] основну увагу приділено оцінюванню фіскальної ефективності податку на доходи фізичних осіб та доведено, що в межах цього податку в Україні не повною мірою реалізовано принцип соціальної справедливості, оскільки наявний показник неоподаткованого мінімуму доходів громадян (17 грн) не відповідає вимогам часу.

Л. Жебчук у своїй роботі [28, с. 64–68] висловила думку щодо необхідності в удосконаленні чинного механізму оподаткування доходів фізичних осіб, із метою впровадження соціально справедливої системи оподаткування (автором було запропоновано п'ять моделей удосконалення механізму оподаткування доходів фізичних осіб).

Л. Севрюкова та Л. Білоусова [29, с. 41–44] запропонували введення прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб, оскільки існування плоскої шкали оподаткування не відповідає принципу соціальної справедливості. На їхню думку, "упровадження прогресивної системи оподаткування доходів фізичних осіб має зменшити соціальну нерівність серед платників податків".

У роботі С. Бойко та О. Драган [30, с. 35–38] сформульовано гіпотезу стосовно "невідповідності фіскальної ефективності та соціальної справедливості податку на доходи фізичних осіб, що в сучасних умовах призводить, з одного боку, до збільшення надходжень до бюджету, а з іншого – до зниження реальних доходів фізичних осіб і, як наслідок, до погіршення рівня життя населення".

Незважаючи на великий внесок зазначених авторів у дослідження проблематики соціальної справедливості, автори вважають, що більш детальний розгляд потребують питання реалізації принципу соціальної справедливості під час оподаткування доходів фізичних осіб, а саме питання доцільності впровадження на регіональному рівні надбавок до основної ставки податку на доходи фізичних осіб з урахуванням показників соціально-економічного розвитку регіонів.

Метою статті є обґрунтування моделі оподаткування доходів фізичних осіб, в основі якої буде реалізовано право податкової ініціативи органів місцевого самоврядування під час установлення надбавки до чинної ставки податку на доходи фізичних осіб з урахуванням показників соціально-економічного розвитку регіонів.

У світовій практиці соціальну справедливість реалізовано в межах однієї з чотирьох концепцій: егалітаристської, утилітаристської, роулсіанської, ринкової [31 – 35].

1. Егалітаристська концепція передбачає, що всі особи дістають однакові блага [31]. До того ж не враховують скільки витрат (розумових або фізичних) було здійснено особами, які отримують однаковий дохід. Цю концепцію

соціальної справедливості застосовано у Скандинавських країнах, а до 1991 року застосовували у СРСР.

2. Вихідним положенням роулсіанської концепції (автор Дж. Ролз) є теза, що "справедливою вважають таку диференціацію доходів, за якої відносна економічна нерівність припустима лише тоді, коли вона сприяє досягненню більш високого абсолютного рівня життя найбільш бідними членами суспільства" [36, с. 48–50]. Відносну економічну нерівність було реалізовано в Україні під час оподаткування доходів фізичних осіб до 2003 року, коли із зростанням доходу платника податку зростала й ставка податку та діяв неоподатковуваний мінімум доходів громадян (17 грн).

3. Утилітаристська концепція (автор І. Бентам) виходить із того, що "головним завданням держави є забезпечення найбільшого щастя для більшої кількості членів суспільства. Але функції корисності в різних людей неоднакові" [37, с. 74]. Основними положеннями концепції є: максимізація загальної корисності; порівняння корисностей кожного індивіда за єдиною шкалою; однакова значущість індивідів; відсутність суб'єктивізму.

4. Ринкова концепція припускає "відповідність доходу кожного власника фактора виробництва граничному продукту, отриманого від цього фактора. Соціальну справедливість до того ж встановлено ринком і його регуляторами. Таким чином, у цьому випадку припустима значна нерівність у розподілі доходів" [31].

Автор концепції Ф. Хайєк [38] уважав, що "лише ринковий розподіл у демократичному суспільстві, який ґрунтується на приватній власності та суспільному договорі, здатний забезпечити людині принцип однакових можливостей".

Отже, якщо взяти, наприклад, такий фактор виробництва як праця, то положення цієї концепції будуть

означати: чим більше особа працює, тим більше вона буде отримувати доходу. Тобто вплив конкуренції під час реалізації цієї концепції буде визначальним.

Одним із ключових податків, у межах якого держава може реалізовувати принцип соціальної справедливості є податок на доходи фізичних осіб.

У 2004 році, у зв'язку зі змінами до законодавства, на зміну прогресивній системі оподаткування доходів фізичних осіб прийшла пропорційна. Єдиним нагадуванням про стару систему оподаткування фізичних осіб є неоподатковуваний мінімум доходів громадян у розмірі 17 грн, який наразі застосовують для розрахунку розміру штрафних санкцій за порушення законодавства.

Мета впровадження пропорційного оподаткування полягала у виведенні доходів із тіншового сектору, але держава не змогла досягти поставленої мети. У першому півріччі 2016 року показник тіншової економіки становив 38 % від ВВП [39].

Але досягненням можна вважати, що податок на доходи фізичних осіб сьогодні став другим податком в Україні за питомою вагою надходжень до Зведеного бюджету України. За останні сім років питома вага надходжень від податку на доходи фізичних осіб у загальних податкових надходженнях до Зведеного бюджету України збільшилася з 15,4 % до 17,7 % [2], що було обумовлено зростанням мінімальної заробітної плати та збільшенням ставки податку на доходи фізичних осіб до 18 % (рис. 1).

До того ж питома вага податку на доходи фізичних осіб у номінальному ВВП (рис. 2) за останні сім років зросла на 0,63 % [2]. Зі зростанням мінімальної заробітної плати з 1 січня 2017 року до 3 200 грн напевно має ще збільшитися значення цього показника за підсумками 2017 року.

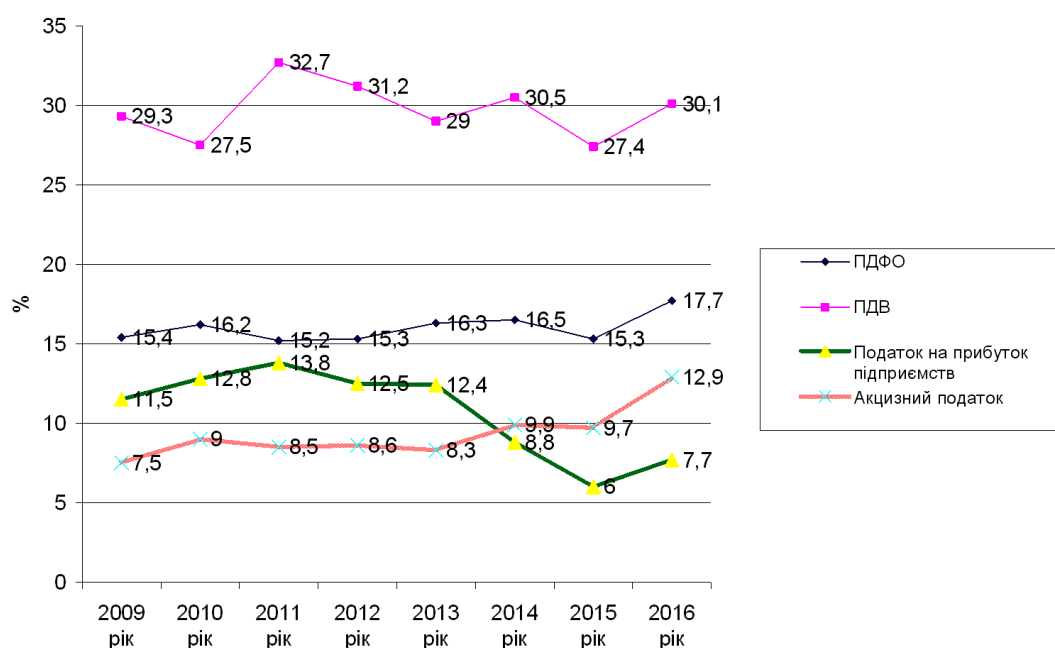


Рис. 1. Питома вага основних податків та зборів у податкових надходженнях до Зведеного бюджету України за 2009 – 2016 рр., % (складено за даними [2])

[The share of the major taxes and fees in the total budget tax revenues of Ukraine in 2009 – 2016, % (based on [2])]

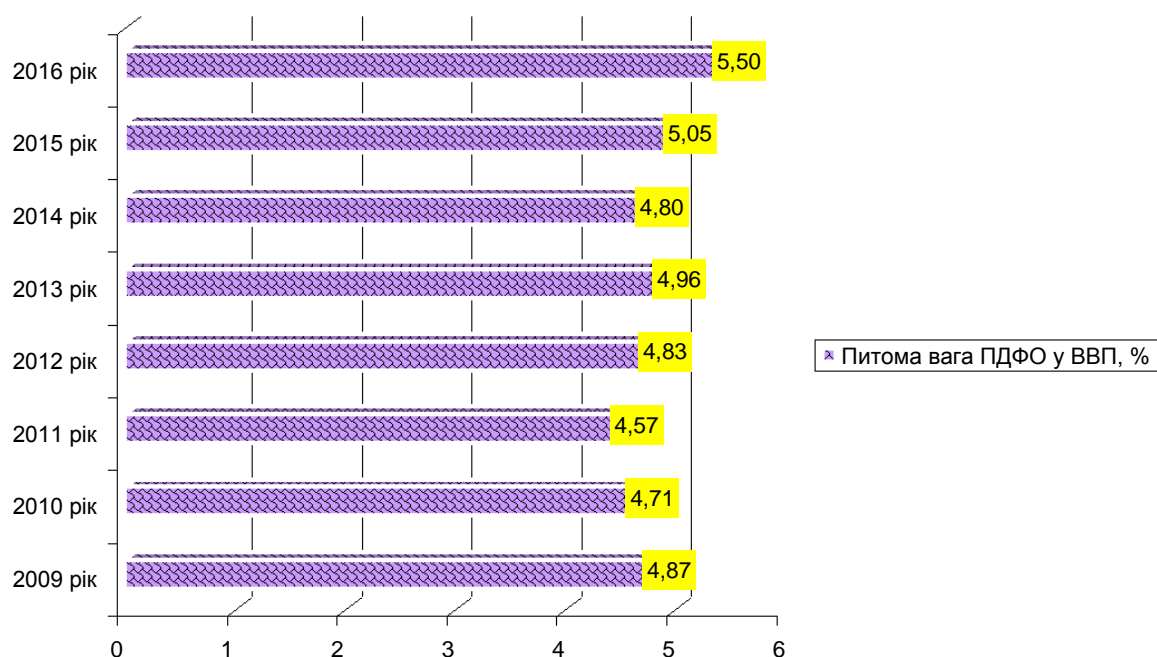


Рис. 2. Питома вага податку на доходи фізичних осіб у номінальному ВВП за 2009 – 2016 рр.,
(складено за даними [2])

[The share of the personal income tax in the nominal GDP in 2009 – 2016, (based on [2])]

Одним із важливих соціальних показників у будь-якій країні є показник мінімальної заробітної плати. Якщо проаналізувати тенденції змін цього показника за 16 років, то виявиться цікава ситуація: зростання у гривневому еквіваленті відбулося на 1 482 грн, а от у євроеквіваленті – усього на 34 євро. Більш того, хотілося б зазначити що, порівняно із 2013 роком, коли мінімальна заробітна плата в перерахунку на середній курс євро становила 115 євро, за підсумками 2016 року цей показник становив лише 57 євро [40].

Слід зазначити також, що до 2009 року в українській економіці існувала неприпустима ситуація, коли розмір мінімальної заробітної плати був меншим за по-

казник прожиткового мінімуму, що є доказом невиконання державою принципу соціальної справедливості.

У країнах ЄС-28 найвища мінімальна заробітна плата в Люксембурзі (1 999 євро), а найнижча – у Болгарії (235 євро) [41].

Розподіл населення за рівнем середньодушових доходів, наведений у табл. 1, демонструє незрозумілу статичну інформацію про появу у 2012 році осіб, які отримували дохід вищий за 2 280 грн, оскільки в разі зростання мінімальної заробітної плати на 130 грн питома вага осіб, які отримували доходи вищі ніж 2 280 грн, становила 24,3 %, хоча за підсумками 2011 року осіб із таким доходом не було взагалі.

Таблиця 1

Розподіл населення за рівнем середньодушових доходів, %

(складено за даними [40])

[Distribution of population based on the average per capita income level, %

(based on [40])]

Показники	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
До 480,0	1,9	0,7	0,2	0,3	0,1	0,1	0
480,1 – 840,0	17,1	8,0	5,0	3,1	2,3	1,4	1,3
840,1 – 1 200,0	32,0	26,0	18,7	12,9	9,1	7,9	6,2
1 200,1 – 1 560,0	22,1	27,0	26,7	23,9	21,3	19,2	14,1
1 560,1 – 1 920,0	12,5	16,4	20,0	21,1	22,1	23,1	18,3
1 920,1 – 2 280,0	14,4	21,9	29,4	14,4	16,6	16,5	16,9
2 280,1 – 2 640,0	–	–	–	9,4	10,4	11,7	15,6
2 640,1 – 3 000,0	–	–	–	5,6	6,7	7,8	9,9
2 640,1 – 3 360,0	–	–	–	3,0	4,3	4,6	5,6
3 360,1 – 3 720,0	–	–	–	2,2	2,0	2,5	4,2
Понад 3 720,0	–	–	–	4,1	5,1	5,2	7,9

Крім того, слід звернути увагу на те, що за підсумками 2015 року більше за 7 % населення отримували дохід, нижчий за мінімальну заробітну плату (1 378 грн у 2015 році).

Незважаючи на процеси податкової децентралізації, які відбуваються в Україні, регіони й досі не мають права впливати на процеси оподаткування щодо податків та зборів, які надходять до місцевих бюджетів, але є загальнодержавними (наприклад, податок на доходи фізичних осіб).

На відміну від України, у зарубіжних країнах органи місцевого самоврядування мають більше прав щодо змін в оподаткуванні, реалізуючи право на податкову ініціативу. Так, наприклад у Бельгії, Канаді, Данії та Норвегії органи місцевого самоврядування мають право встановлювати додаткові надбавки до ставок індивідуального прибуткового податку із громадян. У Швейцарії та провінції Квебек (Канада) органи місцевого самоврядування мають право самостійно встановлювати ставку індивідуального прибуткового податку із громадян.

В Україні доцільно використовувати досвід зарубіжних країн у побудові більш справедливої системи оподаткування доходів фізичних осіб, оскільки, як свідчить статистика, рівень середньої заробітної плати в Україні в регіональному аспекті значно відрізняється (табл. 2).

Як можна бачити, за показником середньої заробітної плати у 2016 році перші місця посідають м. Київ

(8 648 грн), Донецька (5 989 грн), Київська область (5 229 грн). Найнижча середня заробітна плата в Тернопільській (3 695 грн), Чернівецькій (3 828 грн), Кіровоградській (3 974 грн) областях.

Загалом слід зауважити, що тільки у м. Києві, Донецькій та Київській областях середня заробітна плата перевищує аналогічний показник по Україні.

Тобто реалізацію принципу соціальної справедливості оподаткування в регіональному аспекті, на жаль, майже не здійснено. Мешканці всіх регіонів України сплачують податок на доходи фізичних осіб за однаковою ставкою, але отримують різну заробітну плату.

За останні сім років найбільш суттєво середня заробітна плата зросла у Волинській (індекс 2,84), Донецькій (2,83), Вінницькій (2,77) областях. Найменше середня заробітна плата за сім років зросла в Харківській (2,47), Луганській (2,48), Чернівецькій (2,51) областях [40].

Незважаючи на зростання мінімальної заробітної плати до 3 200 грн, середня заробітна плата в Україні в січні 2017 року знизилася на 467 грн (або на 8,3 %) [42].

За сім років середня заробітна плата в Україні (у перерахунку на євро) збільшилася лише на 8 євро – зі 175 євро до 183 євро, хоча у гривневому еквіваленті середня заробітна плата збільшилася на 3 277 грн [40].

Таблиця 2

Середньомісячна заробітна плата за регіонами України за 2009 – 2016 роки, грн

складено за даними [40]

[Average monthly wages in the regions of Ukraine in 2009 – 2016, UAH

based on [40]]

Регіони	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Вінницька обл.	1 511	1 782	2 074	2 432	2 651	2 810	3 395	4 189
Волинська обл.	1 427	1 692	1 994	2 339	2 580	2 721	3 291	4 047
Дніпропетровська обл.	1 963	2 369	2 791	3 138	3 336	3 641	4 367	5 075
Донецька обл.	2 116	2 549	3 063	3 495	3 755	3 858	4 986	5 989
Житомирська обл.	1 493	1 785	2 071	2 369	2 561	2 763	3 271	4 000
Закарпатська обл.	1 562	1 846	2 069	2 351	2 553	2 744	3 381	4 298
Запорізька обл.	1 843	2 187	2 606	2 927	3 142	3 432	4 200	5 080
Івано-Франківська обл.	1 627	1 927	2 212	2 540	2 679	2 875	3 405	4 202
Київська обл.	1 987	2 295	2 761	3 157	3 351	3 489	4 153	5 229
Кіровоградська обл.	1 537	1 815	2 114	2 428	2 608	2 789	3 282	3 974
Луганська обл.	1 873	2 271	2 742	3 090	3 337	3 377	3 427	4 637
Львівська обл.	1 667	1 941	2 244	2 578	2 789	2 961	3 647	4 559
Миколаївська обл.	1 806	2 122	2 448	2 822	3 094	3 344	3 984	4 887
Одеська обл.	1 787	2 046	2 387	2 700	2 947	3 129	3 893	4 809
Полтавська обл.	1 733	2 102	2 481	2 850	2 988	3 179	3 783	4 621
Рівненська обл.	1 614	1 960	2 211	2 575	2 844	3 033	3 573	4 364
Сумська обл.	1 593	1 866	2 177	2 503	2 702	2 877	3 449	4 131
Тернопільська обл.	1 412	1 659	1 871	2 185	2 359	2 527	2 994	3 695
Харківська обл.	1 804	2 060	2 407	2 752	2 975	3 143	3 697	4 448
Херсонська обл.	1 482	1 733	1 970	2 268	2 464	2 617	3 122	4 046
Хмельницька обл.	1 521	1 786	2 075	2 425	2 641	2 878	3 370	4 043
Черкаська обл.	1 532	1 835	2 155	2 508	2 682	2 829	3 360	4 148
Чернівецька обл.	1 523	1 772	1 986	2 329	2 484	2 578	3 049	3 828
Чернігівська обл.	1 465	1 711	1 974	2 308	2 504	2 690	3 295	4 002
м. Київ	3 161	3 431	4 012	4 607	5 007	5 376	6 732	8 648
Україна загалом	1 906	2 239	2 633	3 025	3 265	3 480	4 195	5 183

Як можна бачити, наведена статистична інформація свідчить про незадовільний стан реалізації в Україні принципу соціальної справедливості оподаткування, у першу чергу, на регіональному рівні.

Тому автори пропонують запровадити дворівневу модель оподаткування доходів фізичних осіб в Україні:

1. Установити загальну для всіх регіонів України ставку податку на доходи фізичних осіб у розмірі 15 %.

2. Здійснювати аналіз соціально-економічного розвитку регіонів для формування умов оподаткування в конкретних регіонах України на найближчих три роки.

Із метою виділення відносно однорідних за рівнем соціально-економічного розвитку регіонів України (крім АРК і м. Севастополь) було здійснено їхній кластерний аналіз за такими показниками: середня заробітна пла-

та у 2016 році; обсяги сплаченого податку на доходи фізичних осіб у 2016 році; наявний дохід у розрахунку на одну особу у 2016 році (за офіційними даними Державної служби статистики, Державної фіскальної служби, Державної казначейської служби України).

Кластерний аналіз здійснено за допомогою статистичного пакета Statgraphics за ієрархічним алгоритмом середнього зв'язку, який полягає в послідовному поєднанні окремих об'єктів у групи (кластери) на основі розрахунку середнього значення міри подібності, яке потім порівнюють із заданим пороговим значенням.

Було виділено п'ять кластерів, результати кластерного аналізу наведено в табл. 3, а результати класифікації регіонів України подано на рис. 3.

Таблиця 3

Результати розподілу регіонів України за допомогою кластерного аналізу
[The results of the distribution of Ukraine's regions using cluster analysis]

Кластери	Кількість об'єктів у кластері	Частка від загальної кількості, %	Регіони, які потрапили до кластера
1	15	60	Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області
2	1	4	Дніпропетровська область
3	1	4	Донецька область
4	7	28	Запорізька, Київська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Харківська області
5	1	4	м. Київ

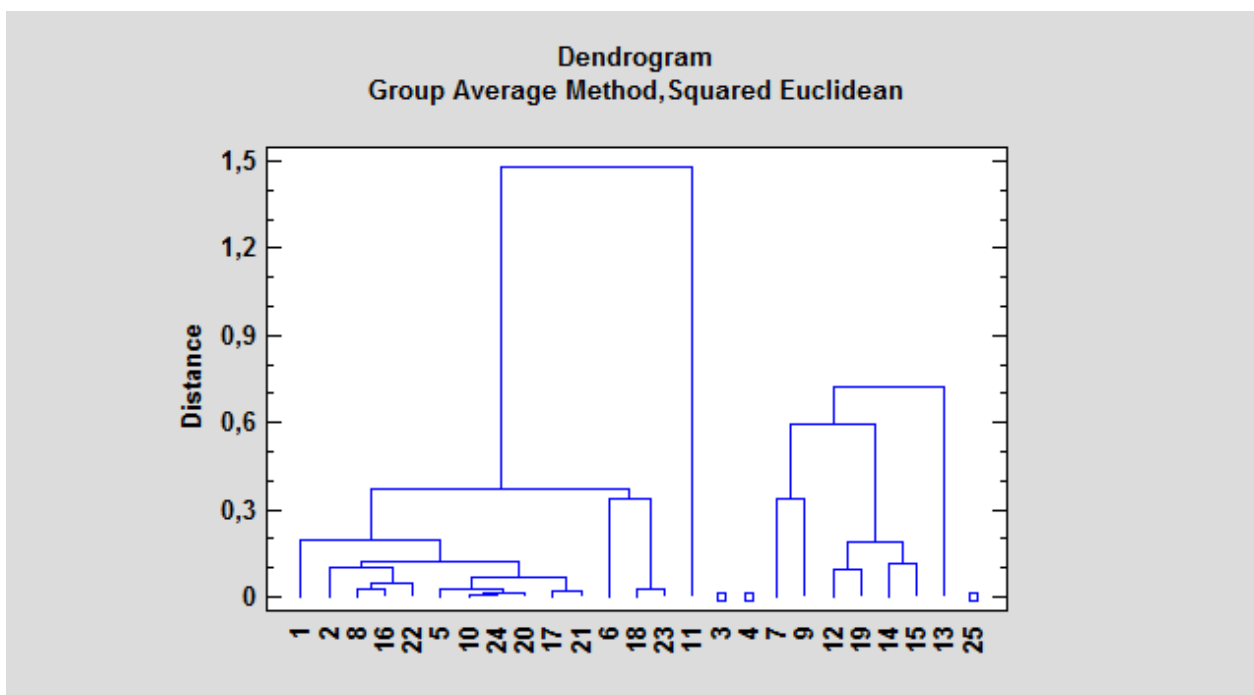


Рис. 3. Дендрограма розподілу регіонів України за кластерами
[The dendrogram of the cluster distribution of Ukraine's regions]

3. Із метою реалізації права органів місцевого самоврядування на податкову децентралізацію, дозволити на місцевому рівні встановлювати надбавку до запропонованої єдиної ставки податку на доходи фізичних осіб (15 %). Деякі країни мають позитивний досвід застосування дворівневої чи трирівневої системи оподаткування фізичних осіб (США, Німеччина, Італія, Іспанія та ін.).

За результатами кластерного аналізу запропоновано такі надбавки до ставки податку на доходи фізичних осіб (табл. 4):

Таблиця 4

Запропоновані надбавки до чинної ставки податку на доходи фізичних осіб в аспекті регіонів України [The proposed surcharge to the personal income current tax rate in the regions of Ukraine]

Основна ставка, %	Регіональна надбавка, %	Регіони України
15	1	Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська області
	2	Дніпропетровська область
	3	Донецька область
	4	Запорізька, Київська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Харківська області
	5	м. Київ

На період здійснення антитерористичної операції автори пропонують установити на територіях Донецької та Луганської області (територіях, підконтрольних Україні) ставку податку на доходи фізичних осіб 5 %.

Запропоновані зміни мають дозволити державі реалізувати принцип соціальної справедливості на рівні регіонів, оскільки будуть урахувати деякі показники соціально-економічного розвитку регіонів України. Це має дозволити мешканцям менш дохідних регіонів сплачувати меншу суму податку на доходи фізичних осіб, тобто буде враховано їхню платоспроможність (саме це задекларовано сьогодні в Податковому кодексі України стосовно сутності принципу "соціальна справедливість").

Напрямами подальших досліджень буде обґрунтування розміру неоподаткованого мінімуму доходів громадян для забезпечення захисту малозабезпечених та соціально вразливих верств населення.

monitoringcategories/richnyy. 3. Government expenditure on social protection [Electronic resource]. – Access mode : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Government_expenditure_on_social_protection. 4. Економічний словник-довідник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://subject.com.ua/economic/dict/721.html>. 5. Універсальний словник-енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slovopedia.org.ua/29/53409/21047.html>. 6. Про систему оподаткування : Закон України № 1251-ХІІ від 25.06.1991 р. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/1251-12. 7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. 8. Про прибутковий податок з громадян : Декрет Кабінету Міністрів України від 26.12.1992 р. № 13-92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/13-92>. 9. Про податок з доходів фізичних осіб. : Закон України № 889-IV від 22.05.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/889-15>. 10. Individual income tax rates table [Electronic resource]. – Access mode : <https://home.kpmg.com/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/individual-income-tax-rates-table.html>. 11. Петти У. Трактат о налогах и сборах. Антология экономической классики. В 2-х т. Т. 1 / У. Петти. – Москва : ЭКОНОВ, 1991. – 475 с. 12. Руссо Ж.-Ж. Рассуждение о происхождении и основаниях неравенства между людьми [Електронний ресурс] / Ж.-Ж. Руссо. – Режим доступу : <http://www.marsexx.ru/lit/russo-traktaty-o-politike.html#396>. 13. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – Москва : Ламартис, 2014. – 776 с. 14. Smith A. An Inquiry into the Nature and Cause of the Wealth of Nations / A. Smith. – Modern Library Edition. – New York : Random House, 1937. – 779 p. 15. Wagner A. Finanzwissenschaft: Th. Gebühren Und Allgemeine Steuerlehre / A. Wagner. – S. 1. : Nabu Press, 2011. – 854 с. 16. Wagner A. Lehrbuch der Polit. Ökonomie / A. Wagner. – S. 1. : Grundlegung, 1879. – 186 s. 17. Рикардо Д. Сочинения. Начала политической экономии и налогового обложения. В 4-х т. Т. 1 / Д. Рикардо. – Москва : Издательство политической литературы, 1995. – 360 с. 18. Сисмонди Ж. С. Новые начала политической экономии в его отношении к народонаселению. В 2-х т. Т. 2 / Ж. С. Сисмонди. – Москва : Гос. Соц.-эк. изд-во, 1937– 544 с. 19. Mirabeau O. Oeuvres complètes / O. Mirabeau. – Paris : Barthou L., 1882. – 82 p. 20. Гоббс Т. Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского. Сочинения : в 2-х т. Т. 2 / Т. Гоббс. – Москва : Мысль, 1991. – 342 с. 21. Милль Дж. С. Основы политической экономии : в 3-х т. Т. 3 / Дж. С. Милль. – Москва : Прогресс, 1981. – 447 с. 22. Гольбах П.-А. Избранные произведения : в 2-х т. Т. 2 / П.-А. Гольбах. – Москва : Знание, 1963.– С. 248. 23. Кучеров И. И. Налоговое право России / И. И. Кучеров. – Москва : ЮрИнфоР, 2001. – 360 с. 24. Исаев А. А. Очерк теории и политики налогов / А. А. Исаев. – Москва : ЮрИнфоР-Пресс, 2004. – 270 с. 25. Пушкарева В. М. История мировой и русской финансовой науки и политики / В. М. Пушкарева. – Москва : ИНФРА-М, 1996. – 192 с. 26. Майбуров И. А. Теория налогообложения. Продвинутый курс : учебник для магистрантов / И. А. Майбуров, А. М. Соколовская. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 591 с. 27. Zyma O. The analysis of indicators of the personal income tax fiscal efficiency / O. Zyma, O. Preobrazhenska // Економіка розвитку. – 2015. – №1. – С. 54–58. 28. Жебчук Л. Л. Удосконалення фіскальної складової механізму державного регулювання доходів населення / Л. Л. Жебчук // Економіка розвитку. – 2014. – № 3. – С. 64–68. 29. Sevryukova L. Trends in taxation of personal income: Russian and foreign experience / L. Sevryukova, S. Belousova // Економічний часопис-XXI. – 2016. – № 157(3–4(1)). – С. 41–44. 30. Boiko S. Individual

Література: 1. Индекс социального развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/research/social-progress-index-2016.html>. 2. Бюджетный мониторинг. Анализ выполнения бюджета [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ibser.org.ua/publications/>

income tax in the formation of financial resources of the enlarged government / S. Boiko, O. Drahan // *Економічний часопис-XXI*. – 2016. – № 161 (9–10). – С. 35–38. 31. Гриненко А. М. Соціальна справедливість як ключовий принцип у реалізації соціальної політики держави / А. М. Гриненко // *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу "Києво-Могилянська академія"*. Сер.: Педагогіка. – 2009. – Т. 112, вип. 99. – С. 104–107. 32. Стойка М. С. Сучасні погляди на розуміння концепції справедливості / М. С. Стойка // *Форум права*. – 2014. – № 2. – С. 416–422. 33. Федіна Н. В. Сучасні погляди на розуміння справедливості та її концепції: загальнотеоретичний підхід / Н. В. Федіна // *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права*. – 2013. – Вип. 10. – С. 45–49. 34. Ляпіна Л. А. Концепція соціальної справедливості Джона Ролза як теоретична підгрунта теорії мультикультуралізму / Л. А. Ляпіна // *Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу "Києво-Могилянська академія"]*. Серія: Філософія. – 2015. – Т. 257, вип. 245. – С. 15–19. 35. Прохоренко Т. Г. Справедливість як чинник соціальної стабільності / Т. Г. Прохоренко // *Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого*. Сер.: Філософія, філософія права, політологія, соціологія. – 2014. – № 3. – С. 255–262. 36. Ролз Дж. Теорія справедливості / Дж. Ролз. – Новосибірськ : Изд-во Новосиб. ун-та, 1995. – 536 с. 37. Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства / И. Бентам. – Москва : РОССПЭН. 1998. – 190 с. 38. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность (Ошибки социализма) / Фридрих Август фон Хайек. – Москва : Новости, 1992. – 304 с. 39. Мінекономрозвитку: Рівень тіньової економіки знизився до 38 % від ВВП [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249500233&cat_id=244277212. 40. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 41. І знову про гроші: мінімальні заробітні плати в Україні та світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edclub.com.ua/analityka/i-znovu-pro-groshti-minimalni-zarobitni-platy-v-ukrayini-ta-sviti>. 42. Реальна зарплата в Україні за місяць скоротилася на 8,3 % [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://economics.unian.ua/finance/1801297-realna-zarplata-v-ukrajini-za-misyats-skorotilasya-na-83.html>.

References: 1. Indeks sotsialnoho rozvytku [Electronic resource]. – Access mode : <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/research/social-progress-index-2016.html>. 2. Biudzhetnyi monitorynh. Analiz vykonannya biudzhetu [Electronic resource]. – Access mode : <http://ibser.org.ua/publications/monitoringcategories/richnyu>. 3. Government expenditure on social protection [Electronic resource]. – Access mode : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Government_expenditure_on_social_protection. 4. Ekonomichnyi slovnyk-dovidnyk [Electronic resource]. – Access mode : <http://subject.com.ua/economic/dict/721.html>. 5. Universalnyi slovnyk-entsyklopediia [Electronic resource]. – Access mode : <http://slovpedia.org.ua/29/53409/21047.html>. 6. Pro systemu opodatkovannia : Zakon Ukrainy No. 1251-XII vid 25.06.1991 r. (zi zminamy i dopovnenniamy) [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1251-12>. 7. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 r. No. 2755-VI [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 8. Pro prybutkovyi podatok z hromadian : Dekret Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 26.12.1992 r. No. 13-92 [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/13-92>. 9. Pro podatok z dokhodiv fizychnykh osib : Zakon Ukrainy No. 889-IV vid 22.05.2003 r. [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/889-15>. 10. Individual income tax rates table [Electronic resource]. – Access mode : [http://home.kpmg.com/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-](http://home.kpmg.com/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/individual-income-tax-rates-table.html)

[resources/tax-rates-online/individual-income-tax-rates-table.html](http://home.kpmg.com/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/individual-income-tax-rates-table.html). 11. Petti U. Traktat o nalogakh i sborakh. Antologiya ekonomicheskoy klassiki. In 2 vol. Vol. 1 / U. Petti. – Moskva : EKONOV, 1991. – 475 p. 12. Russo Zh.-Zh. Rassuzhdenie o proiskhozhdenii i osnovaniyakh neravenstva mezhdru lyudmi [Electronic resource] / Zh.-Zh. Russo. – Access mode : <http://www.marsexx.ru/lit/russo-traktaty--o-politike.html#396>. 13. Smit A. Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov / A. Smit. – Moskva : Lamartis, 2014. – 776 p. 14. Smith A. An Inquiry into the Nature and Cause of the Wealth of Nations / A. Smith. – Modern Library Edition. – New York : Random House, 1937. – 779 p. 15. Wagner A. Finanzwissenschaft: Th. Gebühren Und Allgemeine Steuerlehre / A. Wagner. – S. 1. : Nabu Press, 2011. – 854 p. 16. Wagner A. Lehrbuch der Polit. Ökonomie / A. Wagner. – S. 1. : Grundlegung, 1879. – 186 s. 17. Rikardo D. Sochineniya. Nachala politicheskoy ekonomii i nalogovogo oblozheniya. In 4 vol. – Vol. 1 / D. Rikardo. – Moskva : Izdatelstvo politicheskoy literatury, 1995. – 360 p. 18. Sismondi Zh. S. Novye nachala politicheskoy ekonomii v ego otnoshenii k narodonaseleniyu / Zh. S. Sismondi. – Moskva : Gos. Sots.-ek. izd-vo, 1937. – In 2 vol. Vol. 2. – 544 p. 19. Mirabeau O. Oeuvres complètes / O. Mirabeau. – Paris : Bartheu L., 1882. – 82 p. 20. Gobbs T. Levianfan, ili Materiya, forma i vlast gosudarstva tserkovnogo i grazhdanskogo. Sochineniya : in 2 vol. Vol. 2 / T. Hobbs. – Moskva : Mysl, 1991. – 342 p. 21. Mill Dzh. S. Osnovy politicheskoy ekonomii. In 3 vol. Vol. 3 / Dzh. S. Mill. – Moskva : Progress, 1981. – 447 s. 22. Golbakh P.-A. Izbrannye proizvedeniya : in 2 vol. / P.-A. Golbakh. – Moskva : Znanie, 1963. – P. 248. 23. Kuchero I. I. Nalogovoe pravo Rossii / I. I. Kuchero. – Moskva : YurInfoR, 2001. – 360 p. 24. Isaev A. A. Ocherk teorii i politiki nalogov / A. A. Isaev. – Moskva : YurInfoR-Press, 2004. – 270 p. 25. Pushkareva V. M. Istoriya mirovoy i russkoy finansovoy nauki i politiki / V. M. Pushkareva. – Moskva : INFRA-M, 1996. – 192 p. 26. Mayburov I. A. Teoriya nalogooblozheniya. Prodvinuty kurs: uchebnik dlya magistrantov / I. A. Mayburov, A. M. Sokolovskaya. – Moskva : YUNITI-DANA, 2011. – 591 p. 27. Zyma O. The analysis of indicators of the personal income tax fiscal efficiency / O. Zyma, O. Preobrazhenska // *Ekonomika rozvytku*. – 2015. – No. 1. – P. 54–58. 28. Zhebchuk L. L. *Udoskonalennia fiskalnoii skladovoi mekhanizmu derzhavnoho rehu-liuvannia dokhodiv naseleennia* [Improving the fiscal component of the state regulation of incomes] / L. L. Zhebchuk // *Ekonomika rozvytku*. – 2014. – No. 3. – P. 64–68. 29. Sevryukova L. Trends in taxation of personal income: Russian and foreign experience / L. Sevryukova, S. Belousova // *Ekonomichnyy chasopys -XXI*. – 2016. – No. 157 (3–4(1)). – P. 41–44. 30. Boiko S. Individual income tax in the formation of financial resources of the enlarged government / S. Boiko, O. Drahan // *Ekonomichnyy chasopys-XXI*. – 2016. – No. 161 (9–10). – P. 35–38. 31. Hrynenko A. M. *Sotsialna spravedyvist yak kliuchovyi pryntsyyp u realizatsii sotsialnoi polityky derzhavy* [Social justice as a key principle in realizing the social state of the state] / A. M. Hrynenko // *Naukovi pratsi Chornomorskoho derzhavnogo universytetu imeni Petra Mohyly kompleksu "Kyievo-Mohylianska akademiia"*. Ser.: Pedahohika. – 2009. – Vol. 112, issue 99. – P. 104–107. 32. Stoika M. S. *Suchasni pohliady na rozuminnia kontseptsii spravedyvosti* [Modern views on the concept of justice] / M. S. Stoika // *Forum prava*. – 2014. – No. 2. – P. 416–422. 33. Fedina N. V. *Suchasni pohliady na rozuminnia spravedyvosti ta yii kontseptsiiyi: zahalno-teoretychnyi pidkhid* [Modern views on the understanding of justice and its concept: the general theoretical approach] / N. V. Fedina // *Naukovi zapysky Lvivskoho universytetu biznesu ta prava*. – 2013. – Issue 10. – P. 45–49. 34. Liapina L. A. *Kontseptsiiia sotsialnoi spravedyvosti Dzhona Rolza yak teoretychne pidhruntia teorii multykulturalizmu* [The concept of social justice of John Rolz as a theoretical background of the multiculturalism theory] / L. A. Liapina // *Naukovi pratsi [Chornomorskoho derzhavnogo universytetu imeni Petra*

Mohyly kompleksu "Kyievo-Mohylianska akademiiia". Seriia: Filosofiia. – 2015. – Vol. 257, issue 245. – P. 15–19. 35. Prokhorenko T. H. *Spravedlyvist yak chynnyk sotsialnoi stabilnosti* [Justice as a factor of social stability] / T. H. Prokhorenko // *Visnyk Natsionalnoi yurydychnoi akademii Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho*. Ser.: Filosofiia, filosofiia prava, politolohiia, sotsiolohiia. – 2014. – No. 3. – P. 255–262. 36. Rolz Dzh. *Teoriya spravedlivosti / Dzh. Rolz*. – Novosibirsk : Izd-vo Novosib. un-ta, 1995. – 536 p. 37. Bentam I. *Vvedenie v osnovaniya npravstvennosti i zakonodatelstva / I. Bentam*. – Moskva : ROSSPEN. 1998. – 190 p. 38. Khayek F. *Pagubnaya samonadeyannost (Oshibki sotsializma) / Fridrikh Avgust fon Khayek*. – Moskva : Novosti, 1992. – 304 p. 39. *Minekonomrozvytku: Riven tinovoi ekonomiky znyzyvsa do 38 % vid VVP* [Electronic resource]. – Access mode : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249500233&cat_id=244277212. 40. *Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky* [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 41. *I zнову pro hroshi: minimalni zarobitni platy v Ukraini ta sviti* [Electronic resource]. – Access mode : <http://edclub.com.ua/analityka/i-znovu-pro-groshi-minimalni-zarobitni-platy-v-ukrayini-ta-sviti>. 42. *Realna zarplata v Ukraini za misiats skorotylasia na 8.3 %* [Electronic resource]. – Access mode : <https://economics.unian.ua/finance/1801297-realna-zarplata-v-ukrajini-za-misyats-skorotylasya-na-83.html>.

Інформація про авторів

Сидельникова Лариса Петрівна – д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри податкової та бюджетної політики Херсонського національного технічного університету (Бериславське шосе, 24, м. Херсон, Україна, 73008, e-mail: 1907@i.ua).

Найденко Олексій Євгенович – канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри оподаткування Харківського на-

ціонального економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9-А, м. Харків, Україна, 61166, e-mail: Oleksii.Naidenko@m.hneu.edu.ua).

Інформація об авторах

Сидельникова Лариса Петровна – д-р екон. наук, професор, завідувача кафедри податкової та бюджетної політики Херсонського національного технічного університету (Бериславське шосе, 24, г. Херсон, Україна, 73008 г., e-mail: 1907@i.ua).

Найденко Алексей Евгеньевич – канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри оподаткування Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9-А, г. Харків, Україна, 61166, e-mail: Oleksii.Naidenko@m.hneu.edu.ua).

Information about the authors

L. Sidelnikova – Doctor of Sciences in Economics, Professor, Head of the Department of Tax and Budget Policy of Kherson National Technical University (24 Berislavskoe Highway, Kherson, Ukraine, 73008, e-mail: 1907@i.ua).

O. Naidenko – PhD in Economics, Associate Professor, Head of the Department of Taxation of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Nauky Ave., Kharkiv, Ukraine, 61166, e-mail: Oleksii.Naidenko@m.hneu.edu.ua).

*Стаття надійшла до ред.
06.06.2017 р.*

УДК 658.147:621

JEL Classification: G34; D74

СИСТЕМА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕННЯ ПРЯДПРИЯТТЯМИ

Хилуха О. А.

В условиях развития постиндустриального общества приобретает актуальность вопрос управления корпорациями, поскольку институт управления становится все более обособленным от института собственности. В системе корпоративных отношений интересы акционеров, имеющих относительно небольшую долю акций корпорации, могут дискриминироваться менеджерами компании. При таких условиях необходима правильная организация системы корпоративного управления, где взаимодействие между институтами управления и собственности имеют мутуалистический, а не комменсалистический характер и создают преимущества для двух организаций. Идентифицированы принципы, функции и методы корпоративного управления, определены факторы влияния на систему корпоративного управления для построения такой системы, которая создаст прочное взаимодействие между собственниками, менеджерами и другими заинтересованными сторонами корпоративного управления.

Были использованы следующие методы исследования: систематизации и обобщения – для уточнения понятийно-категориального аппарата; статистического анализа – для изучения вариантов взаимодействия корпорации с ее заинтересованными сторонами и характеристик внешней среды корпорации; графические – для наглядного отображения системы корпоративного управления.

Рассмотрены составляющие системы корпоративного управления: понятие, подходы и особенности ее формирования и развития. Корпоративное управление реализуется через принципы, функции, методы и управленческие

решения, которые выступают исходными положениями построения такой системы и учитывают иерархические уровни корпорации. Проанализированы варианты взаимодействия корпорации с субъектами внешней и внутренней среды на примере машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: корпорация, корпоративное управление, концепция корпоративного управления, факторы влияния на корпорацию, интересы, заинтересованные стороны.

СИСТЕМА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Хілуха О. А.

В умовах розвитку постіндустріального суспільства набуває актуальності питання управління корпораціями, оскільки інститут управління стає дедалі більш відокремленим від інституту власності. У системі корпоративних відносин інтереси акціонерів, які мають відносно невелику частку акцій корпорації можуть дискримінувати менеджери корпорації. За таких умов необхідним є правильна організація системи корпоративного управління, де взаємодія між інститутами управління та власності буде мати мутуалістичний, а не коменсалістичний характер та створювати переваги для двох організацій. Ідентифіковано принципи, функції та методи корпоративного управління, визначено фактори впливу на систему корпоративного управління для побудови такої системи, яка створить міцну взаємодію між власниками, менеджерами та іншими зацікавленими сторонами корпоративного управління.

Було використано такі методи дослідження: систематизації та узагальнення – для уточнення понятійно-категоріального апарату; статистичного аналізу – для вивчення варіантів взаємодії корпорації з її зацікавленими сторонами та характеристики зовнішнього середовища корпорації; графічні – для наочного відображення системи корпоративного управління.

Розглянуто складові частини системи корпоративного управління: поняття, підходи й особливості її формування та розвитку. Корпоративне управління реалізують через принципи, функції, методи й управлінські рішення, що є вихідними положеннями побудови такої системи, ураховують ієрархічні рівні корпорації. Проаналізовано варіанти взаємодії корпорації із суб'єктами зовнішнього та внутрішнього середовища на прикладі машинобудівних підприємств.

Ключові слова: корпорація, корпоративне управління, концепція корпоративного управління, фактори впливу на корпорацию, інтереси, зацікавлені сторони.

THE CORPORATE GOVERNANCE SYSTEM OF UKRAINIAN COMPANIES

O. Khilukha

The present stage of the postindustrial society development promotes corporate governance as a tool which helps to manage the corporation where ownership and control are separated from each other. In the system of corporate relations, the interests of shareholders who have a relatively small stake in the corporation can be discriminated by company managers. In such case, a proper corporate governance organization is where the interaction between the ownership and control have mutual symbiosis and create conditions where both organizations have benefits. The principles, functions, and methods of corporate governance have been identified, the factors which influence the corporate governance system have been defined. It creates a strong interaction between owners, managers and other stakeholders in the corporate governance.

The following methods were used: systematization and summarizing – to clarify conceptual and categorical apparatus; statistical analysis to study the interaction of the corporation interaction with stakeholders as well as the environment of the corporation; graphical methods – to visualize the system of corporate governance.

The elements of corporate governance have been examined, namely: concepts, approaches, and principles for its formation and development. Corporate governance is accomplished through the principles, functions, methods, and management solutions which serve the basis for such system and take into account the corporate hierarchy. The corporate interaction with the internal and external factors of the environment has been analyzed with machine-building enterprises taken as an example.

Keywords: corporation, corporate governance, corporate governance concept, factors of influence on the corporation, interests, stakeholders.

Корпоративное управление в условиях усиления интеграционных процессов требует обеспечения высокого уровня конкурентоспособности корпорации на мировых рынках. В настоящее время одним из самых актуальных вопросов повышения эффективности корпоративного управления является рост рыночной стоимости акций, который возможен в случае улучшения управленческих решений за счёт развития концепции корпоративного управления. Поэтому особое значение приобретает проблема усовершенствования механизма управления корпорацией с учетом согласованности корпоративных интересов субъектов корпоративных отношений для создания оптимальной стратегии управления корпорацией.

Учредителями исследования формирования и развития корпоративных предприятий (corporations) являются труды А. Белла, Дж. Минза, М. Блеира, Дж. Брони, И. Велентжеза, Р. Вишны, А. Харта, А. Шляйфер [1 – 6] и др. Развитие отечественных корпораций исследовали А. В. Астапова, А. В. Гриньов, Т. В. Момот, Г. В. Назарова, А. Е. Попов [7 – 11] и др.

В то же время дискуссионными и не до конца изученными остаются вопросы теоретического и прикладного характера: составляющие системы корпоративного управления, процесс управления корпорацией. Это актуализирует тему работы и, соответственно, определяет ее цели и структуру.

Автором исследована концептуальная система корпоративного управления машиностроительными предприятиями для создания базиса, регулировки интересов внутренней и внешней среды корпорации.

В Хозяйственном кодексе Украины определена категория корпоративного предприятия как предприятия, которое образуется, как правило, двумя или более учредителями их общим решением (договором) и действует на основе объединения имущества и/или предпринимательской или трудовой деятельности учредителей (участников), их общего управления корпоративными правами, в том числе через органы, создаваемые ими, участия учредителей (участников) в распределении доходов и рисков предприятия (ч. 5 ст. 63 ЖКУ) [11].

Абстрактно-логическую и лингвистическую основу системы корпоративного управления составляют понятия, подходы и особенности его формирования и развития.

Управляющая корпоративная система организации оказывает влияние на управляемую подсистему для реализации стратегических планов корпорации. Управляемая подсистема, в свою очередь, осуществляет обратное влияние на управляющую систему.

Корпоративное управление базируется на системном, функциональном, процессном, логическом, структурном, воспроизводно-эволюционном, инновационном, комплексном, глобализационном, интеграционном, маркетинговом, предметном, ситуационном, нормативном, оптимизационном подходах [2; 5 – 8; 12; 13].

С позиции системного подхода корпоративное управление предприятий рассматривают как открытую систему более высокого порядка организации (целостный комплекс взаимосвязанных компонентов) в единстве

с факторами внешней и внутренней среды. Для эффективной работы системы используются ресурсы корпорации, участвующие или такие, что могут участвовать в корпоративном управлении. Результатом же её работы являются продукты корпоративной деятельности в качестве гармонизированных потребностей заинтересованных сторон корпорации [1; 7; 10].

Сторонники функционального подхода рассматривают корпоративное управление предприятий как конкретную функцию глобализационного лидерства корпорации, реализуемую с помощью общих функций управления [13; 14].

Сторонники процессного подхода рассматривают корпоративное управление как последовательность этапов, выполнение которых способствует обеспечению управленческого воздействия управляющей системы на управляемую для достижения целей организации [2; 4; 8].

С позиции логического подхода корпоративное управление предприятий осуществляется в соответствии с принципами диалектической логики (объективности, комплексности, историзма) и принципов формальной логики (непротиворечивости; исключенного третьего; достаточности обоснования) [4; 5].

Структурный подход основывается на определении значимости приоритетности факторов, методов, принципов и технологии для установления рационального соотношения и повышения обоснованности распределения ресурсов [8].

Воспроизводно-эволюционный подход ориентирован на постоянное обновление процесса деятельности корпорации и удовлетворения потребностей потребителей с меньшими затратами по сравнению с другими предприятиями [13].

Инновационный подход заключается в использовании инновационных технологий, достижений человечества. Факторы производства и инвестиции используются как средства научно-обоснованной инновационной деятельности корпорации [3; 7; 9].

Комплексный подход учитывает технические, экологические, экономические, организационные, социальные, психологические аспекты корпоративного управления и их взаимосвязи [5; 15].

Абстрагирование до уровня глобальной системы, а не уровня рассматриваемого объекта, поддерживается сторонниками глобализационного подхода [1; 4; 5].

Сторонники институционального подхода акцентируют внимание на усилении взаимосвязей между отдельными компонентами системы корпоративного управления предприятий, а именно: между уровнями управления по вертикали и между субъектами управления по горизонтали [4; 9; 10].

Ученые, поддерживающие маркетинговый подход, стратегический приоритет корпорации видят в ее ориентации на конечного потребителя. [10; 11; 16].

Предметный подход сориентирован на корпоративное управление в соответствии с усовершенствованием имеющегося объекта. Система совершенствуется на основе маркетинговых исследований, анализа

научно-технического прогресса в заданной области, замечаний и предложений контрагентов [2; 14].

Ситуационный подход сориентирован на способность управления корпорацией в конкретной ситуации конкретной сферы и в конкретное время [4; 10; 16].

Нормативный подход заключается в установлении нормативов по показателям формирования и развития корпоративных предприятий [2; 4; 5].

Количественный подход к корпоративному управлению заключается в оценке показателей корпоративного управления при помощи статистических и математических методов исследования операций [3; 14; 16].

Управляющая система оказывает влияние на управляемую систему через принципы – исходные теоретические положения корпоративного управления предприятием; факторы – движущие силы процесса корпоративного управления предприятиями; функции – виды управленческой деятельности, которые формируют способы управленческого воздействия на корпоративное управление; методы – способы воздействия управляющей системы предприятия на управляемую; управленческие решения – формализованные методы менеджмента, с помощью которого управляющая система предприятия влияет на управляемую (рисунок).

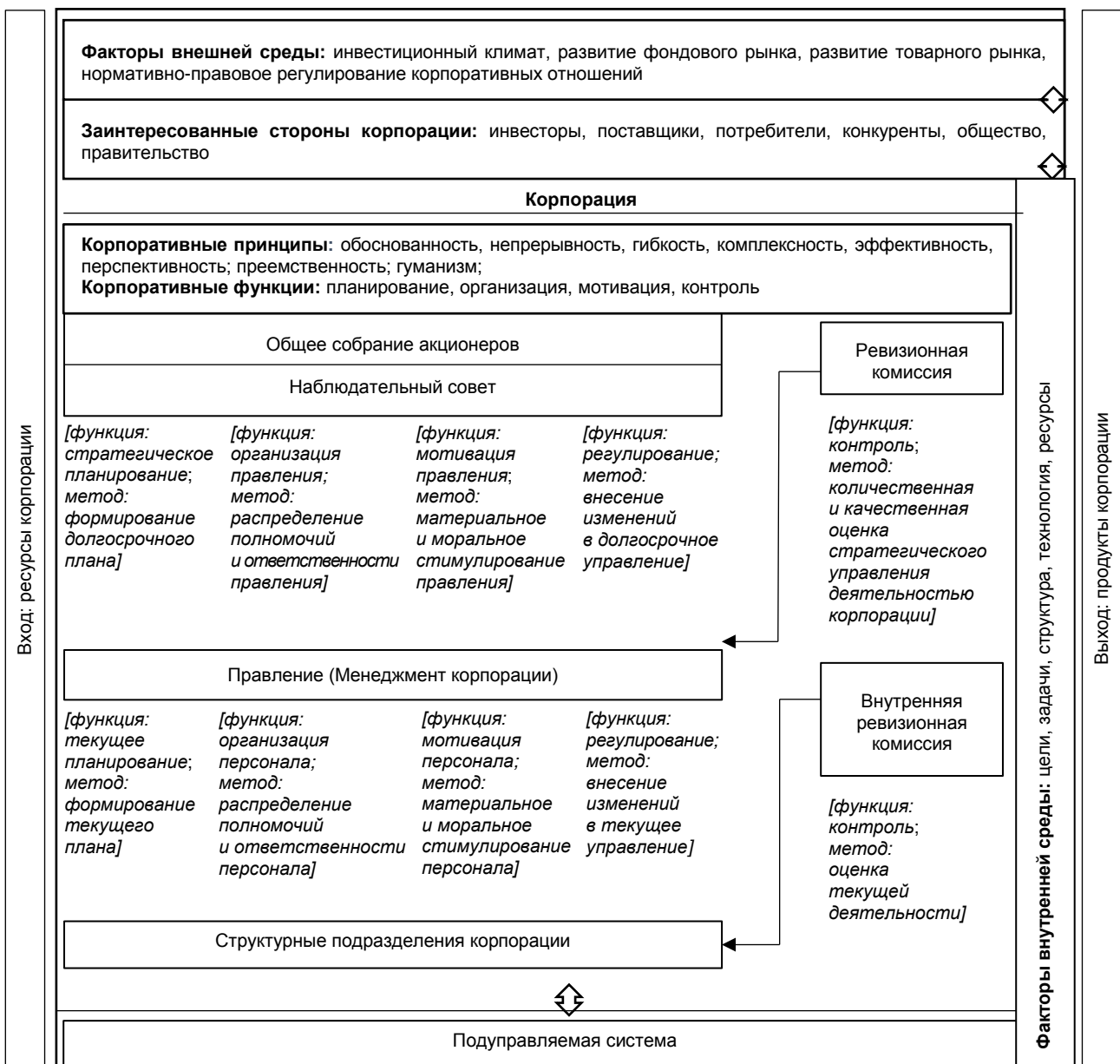


Рис. Концептуальная модель корпоративного управления
(авторская разработка)
[The conceptual model of corporate governance
(developed by the author)]

А. Берле и Дж. Минз [1] выделили такие принципы корпоративного управления: обоснованность, непрерывность, гибкость, комплексность, эффективность, перспективность, преемственность. Автор предлагает дополнить систему корпоративного управления принципом гуманизма, так как корпоративное управление ориентируется на людей, которые имеют сопредельные интересы, и поведение, которое обеспечивает реализацию таких интересов.

Принцип обоснованности корпоративного управления предполагает обоснованность управленческих решений для обеспечения их оптимальности и предусматривает обязательность применения научных методов и подходов к корпоративному управлению.

Он учитывает внешние и внутренние факторы корпоративного управления; рациональное распределение полномочий по корпоративному управлению; анализ отклонений от его запланированного уровня и выявление причин их возникновения. Данный принцип предполагает необходимость определения уровня развития корпоративного управления, достаточного для обеспечения конкурентоспособности предприятий.

Принцип непрерывности корпоративного управления предполагает непрерывную связь между составляющими элементами процесса корпоративного управления машиностроительными предприятиями, ориентацию на взаимосвязь задач по формированию и обеспечению управления. Данный принцип подразумевает наличие общей цели управления предприятиями корпорации; последовательность в решении задач, связанных с обеспечением необходимого уровня корпоративного управления; цикличность и поступательное развитие с последовательным (параллельным, последовательно-параллельным) прохождением этапов управления; постоянное совершенствование процесса управления.

Принцип гибкости в корпоративном управлении характеризует способность объекта управления реагировать на воздействия внешней среды без существенных внутренних изменений. Он предусматривает обеспечение быстрого реагирования на изменение условий внешней среды; адаптацию к изменению потребностей потребителей.

Принцип системности корпоративного управления заключается в установлении единства между взаимосвязанными элементами системы корпоративного управления предприятиями.

Принцип эффективности управления, трактуется как необходимость обеспечить наилучшее соотношение результатов и затрат на управление. Этот принцип вытекает из специфической социально-экономической природы, заключается в отображении результатов управленческой деятельности в конечных результатах по обеспечению поставленной цели. Соответствие критерию эффективности заключается в максимизации результатов (достижение заданного уровня корпоративного управления) и минимизации затрат, необходимых для достижения данного результата; учета всех расходов, которые определяют эффективность корпо-

ративного управления предприятий; потребность учета фактора времени в случае если расходы и результаты управления относятся к разным периодам времени, а также необходимость обеспечения эффективности корпоративного управления как в краткосрочном, так и долгосрочном периодах.

Принцип перспективности корпоративного управления указывает на необходимость в ориентации управления на будущие изменения и установление связи между новым и старым в процессе поступательного развития управления. Каждая новая концепция корпоративного управления связана с предыдущей, не отменяет, а дополняет ее, поднимая развитие корпоративного управления на качественно новый уровень. Он предусматривает необходимость выбора приоритетных направлений совершенствования управления; ориентацию на долгосрочный результат корпоративного управления; критическое отношение к достижениям прошлого, но в то же время недопустимость нигилистического отрицания предыдущего опыта управления; адаптацию рациональных элементов концепций управления и их приспособление к корпоративному управлению; учет индивидуальных условий и тенденций формирования системы корпоративного управления предприятия при адаптации опыта других предприятий; постепенность, поэтапность становления и реформирования системы управления интеллектуальным капиталом.

Принцип гуманизации корпоративного управления предприятий состоит в признании главенствующей роли человека в системе корпоративного управления. Содержание принципа гуманизации должно отвечать следующим требованиям: регулирование интересов заинтересованных сторон корпорации, формирование ответственности руководства за результаты своей деятельности; смещение акцента на социально-психологические методы корпоративного управления.

Каждый из названных принципов формирует корпоративную организационную систему корпоративного управления.

Следует рассмотреть факторы, которые влияют на корпоративное управление. К факторам внешней среды относятся: инвестиционный климат, развитие фондового рынка, развитие товарного рынка, нормативно-правовое регулирование корпоративных отношений и т. п. (табл. 1)

Внутренними факторами (факторами внутренней среды) являются: цели, задачи, структура, технология, ресурсы. Характеристика факторов внутренней среды, а также их влияние на корпоративное управление представлены в табл. 2.

Функции корпоративного управления реализуются в соответствии с общими функциями менеджмента. К ним относятся: планирование, организация, мотивация, контроль, регулирование. В аспекте конкретной функции корпоративного управления: управление интересами заинтересованными сторонами организации выделяют управление интересами инвесторов, поставщиков, потребителей, конкурентов, общества, правительства.

Влияние факторов внешней среды на корпоративное управление
(сформировано автором)
[The influence of external factors on corporate governance
(formed by the author)]

Факторы внешней среды	Содержание	Влияние на корпоративное управление	
		характер влияния	оценка влияния
Инвестиционный климат	Совокупность факторов экономического, политического, правового и социального характера, которые принимает во внимание инвестор, принимая решение об осуществлении инвестиций	Положительный инвестиционный климат государства обеспечивает эффективное функционирование корпорации, стабильность ее развития, способствует приобретению ценных бумаг, вложению средств в активы других корпораций	В рейтинге инвестиционной привлекательности стран мира International Business Compass, опубликованном компанией BDO, Украина поднялась на 20 пунктов (с 109-го на 89-е место) [12]. В рейтинге легкости ведения бизнеса по данным Всемирного банка Украина заняла 96-е место, укрепив свои позиции на 16 пунктов. Отрицательным явлением является сложная экономическая ситуация, вызванная агрессивной политикой Российской Федерации [17]
Фондовый рынок	Совокупность участников фондового рынка и правоотношений между ними относительно размещения, обращения и учета ценных бумаг и производных деривативов	Развитие фондового рынка способствует росту инвестиций в основной капитал, через упрощение доступа к источнику внешнего финансирования, что открывает большие возможности для развития наукоемких отраслей корпорации. Способствует внедрению передовых методов и стандартов управления, корпоративного поведения, высокого уровня прозрачности информации о финансово-хозяйственной деятельности для поддержания авторитета корпорации на фондовом рынке	Общий объем выпуска эмиссионных ценных бумаг в 2015 году составил 155,77 млрд грн и сократился на 31,5 % по сравнению с предыдущим периодом. Объем инвестиционных сертификатов КУА ПИФ составил 10,58 млрд грн, что на 14,8 млрд грн меньше по сравнению с данными предыдущего периода. В течение 2015 года объем зарегистрированных выпусков акций КИФ составил 4,21 млрд грн, что на 142,27 млн грн меньше по сравнению с данными 2014 года. Объем биржевых контрактов с ценными бумагами уменьшился на 53,08 % [13]
Товарный рынок	Сфера обращения товара (взаимозаменяемых товаров), на которой в течение определенного времени и в пределах определенной территории есть спрос и предложение [18]	Изменения ситуации на товарных рынках приводит к изменению доходов от продуктов корпорации. Рыночная конъюнктура аккумулирует в себе воздействие микро- и макроэкономических детерминант, что требует умения точно и быстро оценивать конъюнктурные тенденции, возникающие на рынке и оперативно на них реагировать	В первом квартале 2015 года сводный индекс производства товаров и услуг продемонстрировал падение на уровне 20 %, а к концу года замедлился до 11,7 %. Основными рисками для развития товарного рынка Украины являются падение мировых цен на сырьевые товары, расширение торговых ограничений со стороны РФ, обострение военных противостояний, усиление девальвационных тенденций на валютном рынке, а также инфляционных процессов в условиях роста негативных тенденций [19]
Нормативно-правовое регулирование корпоративных отношений	Нормативно-правовое регулирование деятельности корпоративных предприятий осуществляется согласно положений Хозяйственного кодекса Украины, Законов Украины "О хозяйственных обществах", "Об акционерных обществах", "О ценных бумагах и фондовом рынке", принципов корпоративного управления Украины, утвержденных решением Государственной комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку	Развитие расширенной системы нормативно-правового регулирования корпораций способствует совершенствованию полномасштабного эффективного управления ею, создает единую информационную платформу, обеспечивает защиту прав акционеров	На современном этапе развития нормативно-правового регулирования корпоративных отношений отмечается несовершенство законодательства, регулирующего деятельность на рынке капитала; незащищенность прав акционеров, недостаточное освещение информации об эмитентах, профессиональных участников рынка ценных бумаг, что не позволяет инвестору реально оценить стоимость и потенциал украинских предприятий

Влияние факторов внутренней среды на корпоративное управление
(сформировано автором)
[The influence of internal factors on corporate governance
(formed by the author)]

Факторы внутренней среды	Содержание	Влияние на корпоративное управления
Цели	То, к чему стремятся, чего пытаются достичь [18]	Основной целью деятельности корпорации является глобализационное лидерство, которое можно обрести, следуя правильно поставленным и решенным целям и задачам корпорации. Также есть цели более низкого порядка, помогающие реализовать цели более высокого порядка. К задачам корпоративного управления можно отнести создание; обработку, распределение, использование продукта корпоративного управления. Чем более правильно поставлены цели и задачи корпоративного управления, тем благоприятнее они влияют на корпорацию и, наоборот, цели которые невозможно достичь из-за недостатка времени, информации, знаний или других ресурсов, являются причиной деструктуризации деятельности корпорации
Задачи	Заранее определенный, запланированный для выполнения объем работ [18]	
Структура	Совокупность линейных, функциональных, проектных структур, формирующих механизм управления организацией [18]	Структура корпоративного управления состоит из центрального аппарата управления (совет управляющих и правление), предприятий по видам продукции или видам проектов, которые корпорация реализует, а также аппарата управления производственными (функциональными, проектными) отделениями. В зависимости от целей и задач корпорации, структура может способствовать или, наоборот, мешать их осуществлению
Технология	Совокупность знаний, сведений о последовательности отдельных производственных операций в процессе производства чего-либо [18]	В современных условиях развития корпорация должна отличаться высокой гибкостью и динамичностью методов управления для обеспечения и регулирования деятельности заинтересованных сторон, а также определять перспективы коммуникационных связей внутри корпорации с внешней средой
Ресурсы	Запасы чего-либо, которые можно использовать в случае необходимости	К ресурсам относят все, чем располагает корпорация, в том числе: трудовые, финансовые и материально-технические ресурсы, время (продолжительность, сроки, ограничения), информация, знания. Если обеспечить их оптимальное использование, то это может способствовать достижению конечной цели корпорации с запланированными показателями

Приведено теоретическое обобщение и предложено решение научной задачи по формированию системы корпоративного управления на машиностроительных предприятиях. Это будет способствовать повышению эффективности деятельности и расширит инструментарий, с помощью которого достигается увеличение рыночной стоимости компании. По результатам исследования можно сделать следующие выводы:

1. Проведена систематизация научных подходов к корпоративному управлению и выявлены наиболее значимые из них. При условии применения системного подхода корпоративное управление рассмотрено как открытая система организации, на входе в которую потребляются ресурсы, а выходом являются продукты деятельности корпорации. Процессный подход предполагает реализацию конкретной функции корпоративного управления – управление интересами заинтересованных сторон организации: формирование методов менеджмента, создание способов их трансформации в управленческие решения и т. п.

2. Система принципов корпоративного управления дополнена принципом гуманизм, так как корпоративное управление сконцентрировано на регулировании интересов внутренней и внешней среды корпорации.

3. Выявлено, что на корпоративное управление влияют факторы внешней среды, а именно: инвестиционный климат, развитие фондового рынка, развитие товарного рынка, нормативно-правовое регулирование корпоративных отношений; и факторы внутренней среды: цели, задачи, структура, технология, ресурсы корпорации.

На основе системы корпоративного управления машиностроительными предприятиями планируется разработка интегрированного метода корпоративного управления, основанного на формировании соответствующей стратегии развития корпорации, которая учитывает факторы внешней и внутренней среды и комплекс мероприятий, определяющих ее устойчивый прогресс, и регулирует интересы заинтересованных сторон корпоративного управления.

Литература: 1. Berle A. The modern corporation and private property / A. Berle, G. Means. – New York : Macmillan, 1932. – 380 p. 2. Blair M. Ownership and Control: Rethinking Corporate Governance for the Twenty First Century / M. Blair. – Washington : Brookings Institution, 1995. – 371 p. 3. Velentzas I. Business Ethics, Corporate Governance, Corporate Social Responsibility / I. Velentzas, G. Broni // ICOAE, Aug 26–28, 2010. – Athens, 2010. – P. 795–819. 4. Khilukha O. Regulation of stakeholders' interests in corporate

governance through negotiations / O. Khilukha, O. Kuzmin // *Economic-Annals-XXI*. – 2016. – No. 9–10. – P. 56–60. 5. Hart O. Corporate governance: some theory and implications / O. Hart // *Economic Journal*. – 1995. – No. 105 (9). – P. 678–698. 6. Астапова Г. В. Організаційно-економічний механізм корпоративного управління авіапідприємством на основі права трудової власності / Г. В. Астапова. – Київ : Нац. авіац. ун-т, 2006. – 244 с. 7. Гриньов А. В. Дослідження розвитку уявлень про інноваційні процеси / А. В. Гриньов // *Економіка розвитку*. – 2003. – № 1. – С. 5–9. 8. Момот Т. В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження / Т. В. Момот. – Харків : Харк. нац. акад. міськ. госп-ва, 2006. – 380 с. 9. Назарова Г. В. Керівництво акціонерним товариством: організаційний, регуляторний та мотиваційні аспекти: монографія / Г. В. Назарова, В. І. Ляптев. – Харків : ХНЕУ, 2010. – 244 с. 10. Попов О. Є. Теоретико-методологічні та концептуальні засади формування організаційно-економічного механізму корпоративного управління / О. Є. Попов. – Харків : ІНЖЕК, 2009. – 357 с. 11. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV. З подальшими змінами // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – № 18; 19–20; 21–22. 12. Інформаційний портал BDO international [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bdointernational.com/Pages/default.aspx>. 13. Річний звіт НКЦПФР 2010 – 2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>. 14. Shleifer A. A survey of corporate governance / A. Shleifer, R. Vishny // *Journal of Finance*. – 1997. – No. 52 (2). – P. 737–783 ; [Electronic resource]. – Access mode : <http://scholar.harvard.edu/files/shleifer/files/surveycorp.gov.pdf>. 15. Ліпич Л. Г. Інвестиційна привабливість інтелектуального капіталу підприємств: ідентифікація і діагностика / Л. Г. Ліпич, О. В. Товстенюк, О. А. Хілуха // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. – 2014. – № 6 (1). – С. 139–141. 16. Соскін О. І. Роль державного регулювання у формуванні сучасної економічної моделі: зміна імператива в умовах хаосу / О. І. Соскін // *Економічний часопис XXI*. – 2013. – № 1–2 (1). – С. 3–7. 17. Офіційний веб-портал Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>. 18. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – Київ ; Ірпінь : ВТФ "Перун", 2009. – 1736 с. 19. Офіційний веб-портал Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.

References: 1. Berle A. The modern corporation and private property / A. Berle, G. Means. – New York : Macmillan, 1932. – 380 p. 2. Blair M. Ownership and Control: Rethinking Corporate Governance for the Twenty First Century / M. Blair. – Washington : Brookings Institution, 1995. – 371 p. 3. Velentzas I. Business Ethics, Corporate Governance, Corporate Social Responsibility / I. Velentzas, G. Broni // *ICOAE*, Aug 26 – 28, 2010. – Athens, 2010. – P. 795–819. 4. Khilukha O. Regulation of stakeholders' interests in corporate governance through negotiations / O. Khilukha, O. Kuzmin // *Economic-Annals-XXI*. – 2016. – No. 9–10. – P. 56–60. 5. Hart O. Corporate governance: some theory and implications / O. Hart // *Economic Journal*. – 1995. – No. 105 (9). – P. 678–698. 6. Astapova H. V. Orhanizatsino-ekonomichnyi mekhanizm korporatyvnoho upravlinnia aviapidpriemstvom na osnovi prava trudovoi vlasnosti / H. V. Astapova. – Kyiv : Nats. aviats. Un-t, 2006. – 244 p. 7. Hrynov A. V. *Doslidzhennia rozvytku uiaвлен pro innovatsiini protsesy* [The research of development of views on innovative processes] / A. V. Hrynov // *Ekonomika rozvytku*. – 2003. – No. 1. – P. 5–9. 8. Momot T. V. *Vartisno-orientovane korporatyvne upravlinnia: vid teorii do praktichnoho vprovadzhenia* / T. V. Momot. – Kharkiv : Khark. nats. akad.

misk. hosp-va, 2006. – 380 p. 9. Nazarova H. V. *Kerivnytsvo aktsionernym tovarystvom: orhanizatsiyni, rehuliatorny ta motyvatsiyni aspekty: monohrafiia* [Management of the joint stock company: organizational, regulatory and motivational aspects : monograph] / H. V. Nazarova, V. I. Laptiev. – Kharkiv : KhNEU, 2010. – 244 p. 10. Popov O. Ye. *Teoretyko-metodolohichni ta kontseptualni zasady formuvaniia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu korporatyvnoho upravlinnia* / O. Ye. Popov – Kharkiv : INZhEK, 2009. – 357 p. 11. *Hospodarskyi kodeks Ukrainy vid 16 sichnia 2003 r. No. 436-IV. Z podalshymy zminamy* // *Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR)*. – 2003. – No. 18; 19–20; 21–22. 12. *Informatsiyni portal BDO international*. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.bdointernational.com/Pages/default.aspx>. 13. *Richnyi zvit NKTsPFR 2010 – 2015 rr.* – [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>. 14. Shleifer A. A survey of corporate governance / A. Shleifer, R. Vishny // *Journal of Finance*. – 1997. – No. 52 (2). – P. 737–783 ; [Electronic resource]. – Access mode : <http://scholar.harvard.edu/files/shleifer/files/surveycorp.gov.pdf>. 15. Lypych L. H. *Investytsiina pryvablyvist intelektualnoho kapitalu pidpriemstv: identyfikatsiia i diahnozyka* [The investment attractiveness of enterprises' intellectual capital: identification and diagnostics] / L. H. Lypych, O. V. Tovsteniuk, O. A. Khilukha // *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*. – 2014. – No. 6 (1). – P. 139–141. 16. Soskin O. I. *Rol derzhavnoho rehuliuвання u formuvanni suchasnoi ekonomichnoi modeli: zmina imperatyva v umovakh khaosa* [The role of public administration in forming the modern economic model: a change of imperative under the conditions of chaos] / O. I. Soskin // *Ekonomichnyi chasopys XXI*. – 2013. – No. 1–2 (1). – P. 3–7. 17. *The World Bank*. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>. 18. *Velykyi tлумачnyi slovnyk suchasnoi Ukrain-skoi movy / uklad. i holov. red. V. T. Busel*. – Kyiv ; Irpin : VTF "Perun", 2009. – 1736 p. 19. *Oftiyni veb-portal Ministerstva Ekonomichnoho Rozvytku i torhivli Ukrainy*. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.

Информация об авторе

Хілуха Оксана Анатольевна – канд. екон. наук, доцент кафедри економіки безпеки та інноваційної діяльності підприємства Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки (просп. Воли, 13, г. Луцьк, Волинська область, Україна, 43000, e-mail: oksanakhilukha@gmail.com, oksana.hiluha@eenu.edu.ua).

Информация про автора

Хілуха Оксана Анатоліївна – канд. екон. наук, доцент кафедри економіки безпеки та інноваційної діяльності підприємства Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки (просп. Волі, 13, м. Луцьк, Волинська область, Україна, 43000, e-mail: oksanakhilukha@gmail.com, oksana.hiluha@eenu.edu.ua).

Information about the author

O. Khilukha – PhD in Economics, Associate Professor of the Department of the Enterprise Security Economics and Innovation Activity of East Ukrainian National University named after Lesia Ukrainka (13 Voli Ave., Lutsk, Volyn region, Ukraine, 43000, e-mail: oksanakhilukha@gmail.com, oksana.hiluha@eenu.edu.ua).

Стаття надійшла до ред.
12.06.2017 р.

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ЭКОНОМИКА РАЗВИТИЯ

ECONOMICS OF DEVELOPMENT

Поштова адреса

засновника:

61166, Україна, м. Харків, просп. Науки, 9-А

Головний редактор **В. С. Пономаренко**

Конт. телефон: (057) 702-03-04

Заступник головного редактора **А. А. Пилипенко**

Конт. телефон: (057) 702-18-30 (дод. 3-07)

E-mail: aapil@ukr.net

Науковий редактор **І. В. Гонтарева**

Конт. телефон: (057) 702-18-34

E-mail: ed@hneu.edu.ua

Відповідальний редактор **М. М. Оленич**

Конт. телефон: (057) 702-07-38

E-mail: vydav@hneu.edu.ua

Поштова адреса

редакції:

61166, Україна, м. Харків, пров. Інженерний, 1-А, 1 під'їзд

E-mail: vydav@hneu.edu.ua

Конт. тел. (057) 702-07-28 (дод. 2-57)

Редактори: **О. Г. Доценко, З. В. Зобова**

Випусковий редактор **О. С. Новицька**

Комп'ютерне верстання **О. С. Вяткіної**

Підп. до друку 20.06.2017 р. Формат 60 × 90 1/8. Папір офсетний.

Ум. друк. арк. 13,0. Обл.-вид. арк. 16,38. Зам. № 753.

**Свідоцтво видавця про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
ХК № 76 від 20.02.2003 р.**

Для листів – 61050, Харків, а/с 870

Виготівник – ФОП Здоренко М. І., Україна, 61136, м. Харків, вул. Гвардійців Широнінців, 50, корп. В, к. 21